

# ВІСНИК

## ЛЬВІВСЬКОЇ КОМЕРЦІЙНОЇ АКАДЕМІЇ

Збірник наукових праць

**СЕРІЯ ЕКОНОМІЧНА**

**ВИПУСК 49**

*Присвячений 75-річчю від дня заснування  
Інституту економіки та фінансів*

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. 49. – 278 с. – (Серія економічна).

Збірник наукових праць  
Випуск 49

*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 № 1 від 25 вересня 2015 року*

**Редакційна колегія:**

**Башнянин Григорій Іванович**, д.е.н., проф., (головний редактор);  
**Куцик Петро Олексійович**, к.е.н., проф.;  
**Семак Богдан Богданович**, д.е.н., проф. (заступник головного редактора);  
**Музичка Олександра Миронівна**, к.е.н., доц. (відповідальний секретар);  
**Апопій Віктор Володимирович**, д.е.н., проф.;  
**Шевчук Віктор Олексійович**, д.е.н., проф.;  
**Сафонов Юрій Миколайович**, д.е.н., проф.;  
**Шимановська-Діанич Людмила Михайлівна**, д.е.н., проф.;  
**Дайновський Юрій Анатолійович**, д.е.н., проф.;  
**Мізюк Богдан Михайлович**, д.е.н., проф.;  
**Єлейко Василь Іванович**, д.е.н., проф.;  
**Флейчук Марія Ігорівна**, д.е.н., проф.;  
**Гринкевич Світлана Степанівна**, д.е.н., проф.;  
**Міценко Наталія Григорівна**, к.е.н., проф.;  
**Редченко Костянтин Іванович**, д.е.н., проф.;  
**Васильців Тарас Григорович**, д.е.н., проф.;  
**Ковалик Наталія Василівна**, к.філол.н., доц.

*Відповідальний за випуск – д.е.н., проф. Семак Б. Б.*

© Львівська комерційна академія,  
2015

# ЗМІСТ

ВСТУПНЕ СЛОВО РЕКТОРА.....	6
<b>ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА</b>	
<i>Куцик П. О.</i> БІЗНЕС-МОДЕЛЬ КОМПАНІЇ ТА ЇЇ ВІДОБРАЖЕННЯ У КОРПОРАТИВНІЙ ЗВІТНОСТІ.....	8
<i>Герасименко Т. О.</i> РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ.....	22
<i>Миценко Н. Г., Федшин М. І.</i> АДАПТАЦІЯ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ ВЕКТОР УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА.....	26
<i>Височин І. В.</i> ЛОГІСТИКА ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ.....	32
<i>Гончар О. І.</i> КЛІЄНТООРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД В УПРАВЛІННІ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	36
<i>Білявський В. М.</i> РОЗРОБКА КЛІЄНТООРІЄНТОВАНОЇ СТРАТЕГІЇ ОБСЛУГОВУВАННЯ СПОЖИВАЧІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	41
<i>Заярна Н. М., Нечесанов М. Ю., Марчук А. Ю.</i> ІННОВАЦІЙНА СТРАТЕГІЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК СКЛАДОВА АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ЙОГО РОЗВИТКОМ.....	45
<i>Олексин С. М.</i> РЕІНЖИНІРИНГ У ЛОГІСТИЧНИХ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАХ ПІДПРИЄМСТВ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ.....	50
<i>Хомицький А. І.</i> ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ.....	55
<i>Явтуховська І. В.</i> АНАЛІЗ ТА УЗАГАЛЬНЕННЯ ФАКТОРІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ВЕЛИЧИНУ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	61
<b>СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ</b>	
<i>Барна М. Ю., Микитин Х. З.</i> ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ.....	67
<i>Артус М. М., Куцик В. І., Хижа Н. М.</i> НЕОБХІДНІСТЬ ОПЕРАТИВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЦІН НА ТОВАРИ У РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ ТА НАПРЯМИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ.....	74
<i>Васильців Т. Г., Антонюк Т. Я., Антонюк Г. Я.</i> ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ.....	79
<i>Гальків Л. І., Крамченко Р. А.</i> ДО ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ СОЦІАЛЬНИХ СИСТЕМ.....	83
<i>Гринкевич С. С., Лупак Р. Л., Цицяла А. С.</i> СТРУКТУРА ФАКТОРІВ ФОРМУВАННЯ, РОЗВИТКУ І ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ ТА НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЇЇ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ.....	88
<i>Куцик В. І., Кліпкова О. І.</i> ІННОВАЦІЙНЕ ПАРТНЕРСТВО В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ.....	94

<i>Микитюк П. П., Саранюк А. Ю.</i>	
ОЦІНКА ТА АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ.....	98
<i>Шарко М. В.</i>	
ФОРМАЛІЗАЦІЯ ПАРАМЕТРОВ ЦЕННОСТНО-ОРИЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ РАЗВИТИЕМ ПРОМЬШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА.....	105
<i>Гупало О. Г., Жук О. Б.</i>	
ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ ТА НАПРЯМИ ЇЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ.....	110
<i>Лазутіна Л. О.</i>	
РОЛЬ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТА ПІДТРИМКИ У РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ.....	116
<i>Куклишин О. І.</i>	
МАРКЕТИНГОВІ ПІДХОДИ НА СУЧАСНОМУ РОЗДРІБНОМУ РИНКУ ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ В УКРАЇНІ: ПЕРСПЕКТИВИ ТА ПРОБЛЕМИ.....	121
<i>Осінська О. Б.</i>	
МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ У МЕЖАХ СОЦІАЛЬНО-ОРИЄНТОВАНОЇ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	126
<i>Пушкар Г. О., Семак Б. Б., Семак Б. Д.</i>	
РИНОК ІНТЕР'ЄРНОГО ТЕКСТИЛЮ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ.....	133
<b>БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І КОНТРОЛЬ</b>	
<i>Головацька С. І., Бурдейна Л. В.</i>	
ДЕЯКІ ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ УКРАЇНИ.....	138
<i>Головацька С. І., Хаймьонова Н. С.</i>	
КОНЦЕПЦІЯ ЦЕНТРІВ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ У СИСТЕМІ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА.....	143
<i>Левкович А. В.</i>	
ОБЛІК І КОНТРОЛЬ ЛОГІСТИЧНИХ ВИТРАТ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	146
<i>Муравський В. В.</i>	
НЕЙРОННІ МЕРЕЖІ В АВТОМАТИЗАЦІЇ ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	156
<i>Рибаківа Л. П.</i>	
ЗАСАДИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ З ВИРОБНИЦТВА ЦУКРУ.....	160
<i>Волотковская Ю. А.</i>	
АЛГОРИТМ ОЦЕНКИ ТЕХНОГЕННОГО МЕСТОРОЖДЕНИЯ.....	169
<i>Домбик О. М.</i>	
ОБЛІК СПЕЦІАЛІЗОВАНИХ РОБОЧИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ:ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТ.....	176
<b>ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ</b>	
<i>Башнянин Г. І., Шевчик Б. М.</i>	
«ПАСТКА БІДНОСТІ» ТА ЕКОНОМІЧНИЙ ОРИЄНТАЛІЗМ.....	185
<i>Шевчик Б. М.</i>	
ІДЕЯ СВОБОДИ ТА ЕКОНОМІЧНИЙ ОРИЄНТАЛІЗМ.....	194
<b>УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ТА ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ</b>	
<i>Копилок О. І., Музичка О. М., Байк М. Я.</i>	
РОЛЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	201

<i>Білецька Н. В., Лопатюк Р. І., Денисюк О. М., Даценко Г. В.</i>	
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ ФІНАНСОВИХ ІННОВАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	207
<i>Черкасова С. В.</i>	
НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ НЕБАНКІВСЬКИХ ІНСТИТУЦІЙНИХ ІНВЕТОРІВ.....	213
<i>Костак З. Р.</i>	
РОЛЬ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ У СТРАТЕГІЧНОМУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР.....	221
<i>Бучко І. Є.</i>	
РОЛЬ СИСТЕМИ ГАРАНТУВАННЯ ВКЛАДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ БАНКІВСЬКОЇ БЕЗПЕКИ.....	226
<i>Клепанчук О. Ю.</i>	
ПРЯМІ ТА ОПОСЕРЕДКОВАНІ ФОРМИ ФІСКАЛЬНОГО ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК МАЛОГО БІЗНЕСУ.....	231
<i>Мицак О. В., Осадчук Ю. В.</i>	
ШЛЯХИ МОДЕРНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ В УКРАЇНІ.....	237
<i>Іскра В. В.</i>	
ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ ОБОРОТНИХ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВ.....	243
<i>Рубіш І. І.</i>	
ПРІОРИТЕТИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В ПЕРЕХІДНИХ ЕКОНОМІКАХ.....	248
<b>СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ – ФАКТОРИ ЕФЕКТИВНОСТІ</b>	
<i>Мізюк Б. М., Ярова І. М.</i>	
ПОБУДОВА ОПЕРАТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ В ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ НА БАЗІ СИТУАЦІЙНОГО ПІДХОДУ.....	254
<i>Олексин І. І.</i>	
СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ БІРЖОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ: ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ АСПЕКТ.....	259
<i>Ясінська Ю. Р.</i>	
КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ ТА РЕПУТАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	264
<b>АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ</b>	
<i>Рибчинська О. Р.</i>	
ВИКОРИСТАННЯ ЕНЕРГОРЕСУРСІВ ЯК ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	270

### *Шановні викладачі, аспіранти та студенти!*



*75-літня історія Інституту економіки та фінансів - це неоціненний духовний скарб особистостей, які впродовж усіх років самовідданою працею творили історію своєї Alma mater, це збереження і примноження славних традицій на освітянській ниві.*

*Його історія починається у 1940 р., коли був створений обліково-економічний факультет у Львівському інституті радянської торгівлі, що у 1957 р., шляхом об'єднання з торгово-економічним факультетом, утворив економічний факультет, який у березні 2003 р. був реорганізований в Інститут економіки та фінансів Львівської комерційної академії.*

*Щодо Львівського інституту радянської торгівлі, то його було утворено шляхом реорганізації Академії зовнішньої торгівлі, який у 1947 р. разом із Українським інститутом кооперативної торгівлі утворив Львівський торговельно-економічний інститут, який у 1994 р. змінив назву на Львівська комерційна академія.*

*Сьогодні Інститут економіки та фінансів - це 14 докторів наук, професорів та більше 70 кандидатів, доцентів, які своєю професійною працею примножують вікові традиції вузу в підготовці фахівців економічного напрямку. Серед них Заслужений діяч науки і техніки України, проф. Г. І. Башнянин; 2 лауреати премії Президента України молодим ученим в галузі науки і техніки - проф. Т. Г. Васильців і доц. Р. Л. Лупак. Багато викладачів мають різні державні відзнаки та нагороди Укоопспілки, почесне звання "Відмінник освіти України", премії обласної держадміністрації та обласної ради для працівників наукових установ НАН України та ВНЗ Львівщини як талановитих вчених тощо.*

*Професорсько-викладацький склад та аспіранти Інституту - це 9 наукових шкіл, що працюють над виконанням 25 науково-дослідних тем, із яких 17 мають номер державної реєстрації. Відповідно, вагомим є науковий доробок професорсько-викладацького складу Інституту. Щорічно зростає кількість опублікованих монографій та статей у вітчизняних фахових і наукометричних виданнях.*

*Вже стало доброю традицією щорічне проведення Інститутом та кафедрами міжнародних і всеукраїнських наукових та науково-практичних конференцій, в яких беруть активну участь доктори наук із провідних вишів України і близького зарубіжжя.*

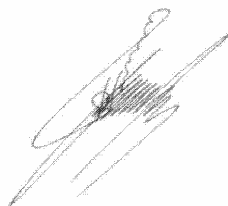
*Гордість Інституту - це не лише випускники різних років, а й студенти, які сьогодні навчаються. Вже більше десяти років поспіль студенти спеціальностей “Облік і аудит” та “Економіка підприємства” є переможцями Всеукраїнського конкурсу студентських наукових робіт з природничих, технічних та гуманітарних наук та Всеукраїнського конкурсу дипломних робіт. А студенти спеціальності “Облік і аудит” ще й призерами щорічних всеукраїнських олімпіад із бухгалтерського обліку.*

*Щороку кращі студенти Інституту за різними спеціальностями продовжують навчання в аспірантурі. Приваблює до продовження навчання функціонування двох спеціалізованих вчених рад із захисту докторських та кандидатських дисертацій: Д 35.840.01 - за спеціальностями “Економіка та управління національним господарством”, “Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)”; К 35.840.03 - за спеціальністю “Бухгалтерський облік, аналіз та аудит” (за видами економічної діяльності).*

*Професорсько-викладацький склад Інституту впевнено крокує в ногу з часом, своєчасно реагуючи на потреби ринку праці у фахівцях затребуваних професій. Підтвердженням цього є відкриття в цьому році таких нових спеціальностей, як “Міжнародна економіка” та “Управління фінансово-економічною безпекою”.*

*Викладачам, аспірантам та студентам Інституту щиро зичу творчих злетів і нових здобутків, процвітання, оптимізму, здійснення всіх планів та задумів на благо нашої держави і примноження славних традицій рідної *Alma mater*. Щастя вам і нехай оберігає вас Бог.*

**З глибокою повагою,  
ректор академії**



**проф. П. О. Куцик**

# ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА

УДК 338.24 : 657.37

Куцик П. О.,

к.е.н., проф., ректор, проф. кафедри бухгалтерського обліку, Львівська комерційна академія, м. Львів

## БІЗНЕС-МОДЕЛЬ КОМПАНІЇ ТА ЇЇ ВІДОБРАЖЕННЯ У КОРПОРАТИВНІЙ ЗВІТНОСТІ

***Анотація.** Досліджено, що в економічній науковій літературі відсутнє єдине розуміння змісту та призначення бізнес-моделі, а це призводить до неузгодженості термінології. Запропоновано розглядати бізнес-модель як структуроване (формальне) відображення логіки, якою користується компанія при створенні цінності для своїх зацікавлених сторін (стейкхолдерів). Охарактеризовано основні проблеми, які виникають у процесі формалізації бізнес-моделей та їх розкриття у річній звітності компанії. Обґрунтовано, що звітність за сегментами повинна містити інформацію про організаційну та управлінську структуру компанії, її бізнес-модель, а також про економічні та інші умови реалізації цієї бізнес-моделі у межах відповідних операційних сегментів. Виділено основні етапи формування бізнес-моделі компанії щодо її фінансових активів. Дослідження показало, що нефінансова звітність переважної більшості українських компаній містить досить багато інформації про їх бізнес-моделі, а найбільш поширеною формою нефінансової звітності є звіти про прогрес реалізації принципів Глобального договору ООН. Запропоновано власний підхід до інтегрування показників фінансової та управлінської звітності у канву бізнес-моделі (важливими складовими є показники за операційними сегментами та ключові нефінансові показники).*

**Ключові слова:** бізнес-модель, фінансова звітність, інтегрована звітність, операційні сегменти, інтелектуальний капітал.

Кусук Р. О.,

Ph.D., Professor, Rector, Professor of the Department of Accounting, Lviv Academy of Commerce, Lviv

## BUSINESS MODEL OF AN ENTERPRISE AND ITS REPRESENTATION IN CORPORATE REPORTING

***Abstract.** It is investigated that economic scientific literature lacked a common understanding of the meaning and purpose of the business model, and this leads to inconsistency of terminology. It is proposed to consider business model as structured (formal) representation of logic used by the enterprise in creating value for its stakeholders. The main problems that arise in the process of formalizing business models and their representation in annual reports of enterprises are characterized. It is grounded that segment reporting should include information on organizational and managerial structure of the enterprise, its business model, as well as economic and other conditions for the implementation of this business model within the corresponding operating segments. The main stages of the company's business model formation regarding its financial assets are defined. The study found that non-financial reporting of the vast majority of Ukrainian companies contains a lot of information about their business models, and the most common form of non-financial reporting are reports on the progress of implementing the principles of the UN Global Compact. An author's approach to integrate indicators of financial and managerial reporting in the canvas of business model (important components are the indicators by the operating segments and key non-financial indicators) is proposed.*

**Keywords:** business model, financial reporting, integrated reporting, operating segments, intellectual capital.



**Постановка проблеми.** Нова ідеологія підготовки корпоративної звітності, яка підтримується інвестиційним співтовариством та прихильниками концепції сталого розвитку, передбачає застосування інтегрованого підходу до розкриття інформації. Типовий річний звіт зазвичай є досить обмеженим каналом комунікації менеджменту з акціонерами та іншими зацікавленими сторонами, оскільки містить переважно історичну фінансову інформацію і не дозволяє вийти за межі ретроспективного аналізу досягнутих результатів. Разом з тим, інформація про поточну діяльність компанії, передумови та чинники її успіху, стратегію і перспективи розвитку залишається нерозкритою. Це заважає зацікавленим сторонам приймати рішення про інвестиції та партнерство, створює перешкоди для ефективного управління бізнесом.

Концепція бізнес-моделі набула широкого поширення наприкінці 1990-х років разом із вибуховим поширенням Інтернет-технологій, а трохи пізніше стала популярною у середовищі менеджерів та бізнес-аналітиків [1]. Дослідження аудиторської компанії PwC показують, що 77% компаній зі списку FTSE 350 (перелік найбільших компаній, зареєстрованих на Лондонській фондовій біржі) згадують бізнес-моделі у своїй річній звітності, хоча лише 40% з них подають детальну інформацію про них [13].

Разом з тим, у науковому середовищі на бізнес-моделі звернули увагу відносно недавно [2]. Однією з передумов цього було бажання користувачів корпоративної звітності розуміти, за рахунок яких чинників фірми створюють конкурентні переваги і заробляють гроші. Наприклад, у 2009 році Казначейський комітет Палати громад британського парламенту закликав зобов'язати всі зареєстровані компанії розкривати свої бізнес-моделі у корпоративній звітності [10, с. 10]. Ця рекомендація була підтримана Радою з питань фінансової звітності Великої Британії (UK Financial Reporting Council) та згодом увійшла до тексту британського Кодексу корпоративного управління. У цьому документі є положення про те, що “директори повинні включати у щорічний звіт пояснення щодо основи, на якій компанія створює або зберігає цінність у довгостроковій перспективі (бізнес-модель)” [11, с. 16].

Подібні вимоги викликають у керівництва компаній чимало труднощів, пов'язаних із розкриттям інформації щодо бізнес-моделей. Якщо подавати цю інформацію дуже стисло, вона навряд чи буде корисною для зацікавлених сторін, а якщо наводити її розгорнуто і докладно, є ризик видати комерційну таємницю конкурентам і зашкодити комерційним інтересам компанії. Деякі вчені вважають, що бізнес-модель повинна розкривати ключові зрушення (зміни) в економічній діяльності компанії та її оточенні, які прямо впливають на фінансові результати. Але економічні моделі можуть бути, поперше, неточними (менеджери компанії не завжди добре розуміють причинно-наслідкові зв'язки між змінами у бізнесі та отриманими фінансовими результатами), а, по-друге, неактуальними через швидке старіння даних в умовах сучасних ринкових відно-

син. Тому бізнес-моделі подібного гатунку доцільно розглядати як певні робочі гіпотези, не більше.

**Постановка завдання.** Розглянути підходи вчених до розуміння змісту та призначення бізнес-моделей. Вивчити проблеми, які виникають у процесі формалізації бізнес-моделей та їх розкриття у річній звітності компаній. Запропонувати власний підхід до інтегрування показників фінансової та управлінської звітності у канву бізнес-моделі.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** Наші дослідження практики розкриття інформації про бізнес-моделі компаній у різних країнах світу виявили існування як мінімум трьох різних підходів.

Перший із них розглядає бізнес-модель як структуру взаємозв'язків компанії, яка описує її ключові транзакції з різними групами зацікавлених сторін, включаючи покупців, постачальників та підрядників [3]. При цьому сама бізнес-модель визначається як “зміст, структура та механізм управління транзакціями, спроектовані таким чином, щоб створювати цінність за рахунок використання бізнес-можливостей” [4, с. 511]. Відмінності між ключовими транзакціями, які є характерними для різних компаній, обумовлюють згідно з цим підходом наявність різних бізнес-моделей. Зокрема, вчені К. К. Біенсток, М. Л. Гілленсон і Т. К. Сандерс визначили 40 можливих бізнес-моделей, що базуються на різницях у кількості постачальників та покупців, різних способах ціноутворення та пропозиції продукту, різних оборотності обігових коштів компанії тощо [5].

Другий підхід розглядає бізнес-модель як спосіб створення та фіксації цінності [6], коли у центрі уваги знаходяться процеси і структури, які “зв'язують” між собою результати створення цінності та технології, що були використані для цього. Бізнес-модель згідно з цим підходом повинна допомагати менеджерам зрозуміти, які технології потрібно застосувати для отримання намічених результатів і які технології дають найкращі результати з погляду створення цінності.

Третій підхід розглядає бізнес-модель компанії як інструмент організаційного дизайну. Це означає, що бізнес-модель розглядається як певний шаблон для налаштування різних елементів всередині організації [7]. Такими організаційними елементами можуть бути: ціннісна пропозиція, вхідні та вихідні потоки ресурсів, масштаб діяльності (вертикальний і горизонтальний), географічне охоплення ринків, споживачі, способи організації діяльності тощо [8]. Згідно з цим підходом головна ідея бізнес-моделі полягає у висвітленні того, як компанія організує діяльність навколо певної технології і яким чином досягає потрібних результатів.

Відсутність єдиного розуміння змісту та призначення бізнес-моделі в економічній науковій літературі призводить до певної плутанини і неузгодженості термінології. Зокрема, термін “бізнес-модель” часто плутають із терміном “модель бізнес-процесу”, хоча це різні поняття: бізнес-модель не відображає бізнес-процеси, а лише висвітлює обмін цінностями між їх учасниками. Також у розумінні деяких вчених бізнес-модель виступає синонімом бізнес-стратегії, що теж є помилкою (табл. 1).

Ключовими термінами, які визначають зміст бізнес-моделі, є поняття бізнес-логіки, процесів створення цінності та стейкхолдерів (зацікавлених сторін), для яких, власне, створюється цінність. Д. Дж. Тіс слушно вказує, що бізнес-модель відображає логіку діяльності та демонструє, як бізнес створює і постачає цінність для клієнтів. Бізнес-модель відображає також архітектуру доходів, витрат та прибутків, які мають місце у зв'язку зі створенням цінності [9, с. 173].

Таким чином, ми пропонуємо розглядати бізнес-модель як структуроване (формальне) відображення логіки, якою користується компанія при створенні цінності для своїх зацікавлених сторін (стейкхолдерів). Така бізнес-модель може відображати відомості про напрями та види діяльності компанії; види продукції, що виробляється компанією, та ринки, на яких ця продукція знаходить збут; постачальників та покупців; особливості взаємовідносин між зацікавленими сторонами компанії тощо.

Якщо компанія займається більше, ніж одним видом діяльності, або працює більш, ніж на одному ринку товарів і послуг, її бізнес-модель повинна розкривати відносні масштаби цих видів діяльності чи ринків. Але для великої диверсифікованої компанії, яка виробляє різну продукцію і працює на багатьох ринках, чи фінансової установи (комерційного банку) повне розкриття інформації означає, що річний звіт буде надзвичайно об'ємним і складним для розуміння. Наприклад, перелік доходів від банківської діяльності може містити десятки позицій, кожна з яких складно розкрити у бізнес-моделі, щоб не пошкодити цілісності і зрозумілості останньої. Тому в річному звіті публічних компаній доцільно подавати бізнес-моделі у більш спрощеному вигляді, зосереджуючи увагу лише на тому, що дійсно є суттєвим.

У протилежному випадку, коли бізнес-модель компанії не розкривається в її річному звіті, існує ризик, що уявлення про неї з боку менеджменту та очікування акціонерів та інших стейкхолдерів помітно відрізняться. Це, з великою імовірністю, може стати причиною як внутрішньокорпоративних, так і публічних конфліктів між зацікавленими особами.

Розглянемо основні проблеми, які виникають у процесі формалізації бізнес-моделей та їх розкриття у річній звітності компаній.

Перша з проблем стосується розкриття інформації, яка зачіпає інтереси третіх сторін або загрожує порушенням комерційної таємниці. Зокрема, одним із аспектів бізнес-моделі, який для компанії важливо розкривати публічно, стосується довгострокових відносин з постачальниками і покупцями, показників їх лояльності та відданості. Побудова і вивчення таких відносин є необхідними передумовами успішного розвитку фірми, але їх зміст не завжди можна викласти у вигляді формальної бізнес-моделі. Крім того, деякі постачальники та покупці можуть заперечувати проти публічного розкриття інформації про них чи про умови діючих контрактів (наприклад, із тієї причини, що аналогічні відносини з іншими контрагентами відсутні). Тому в певних випадках при підготовці річного звіту компанія змушена обмежуватися загальними фраза-

ми про співпрацю з постачальниками та покупцями, без зайвої деталізації та конкретики, що робить відповідні розділи звіту не дуже інформативними.

Інший аспект відображення бізнес-моделей у публічній річній звітності компанії стосується рівня їх розкриття. Стратегічний рівень передбачає, що за допомогою бізнес-моделі буде продемонстровано, в яких секторах бізнесу чи на яких міжнародних ринках працює компанія. Тактичний (операційний) рівень бізнес-моделі визначає подання дещо іншої інформації: плани компанії, наявні ресурси, чинники забезпечення фінансової стійкості та прибутковості тощо. Якщо компанія готує нефінансову звітність, найбільш доречним та очікуваним рівнем розкриття інформації буде стратегічний рівень. Але якщо мова йде про подання інформації про бізнес-моделі у фінансовій звітності, користувачі очікуватимуть розкриття інформації як на стратегічному, так і на тактичному (операційному) рівнях, із виділенням ключових ознак бізнесу за видами та географічними сегментами.

Починаючи з 1981 року, Комітет з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (КМСБО) вимагає від публічних компаній розкриття інформації про сегменти за окремими видами бізнесу та їх географічним розташуванням. У цьому році було прийнято МСБО 14 "Подання фінансової інформації за сегментами", який значною мірою наслідував положення відповідних бухгалтерських стандартів США.

Починаючи з 1 січня 2009 року, МСБО 14 був замінений на МСФЗ 8 "Операційні сегменти", який рекомендує новий підхід до визначення операційних сегментів, що базується на управлінській звітності. У зв'язку з тим, що виділення та подальша оцінка звітних сегментів більше не проводиться на основі критеріїв, що існували для фінансової звітності, стандарт вимагає розкривати всі випадки, коли управлінська інформація відрізняється від інформації, яка подається в основних формах звітності [35, с. 110].

Згідно з МСФЗ 8 під операційним сегментом розуміють компонент підприємства:

1) який бере участь у діяльності, з якої підприємство може отримувати доходи і брати на себе витрати (зокрема, доходи і витрати, пов'язані з операціями з іншими компонентами такого ж підприємства);

2) чиї операційні результати регулярно переглядаються головним виробником операційного рішення підприємства, щоб прийняти рішення щодо ресурсів, які мають бути розподілені на сегмент, і оцінюється його діяльність;

3) для якого є окрема фінансова інформація [36].

У вітчизняному ПСБО 29 "Фінансова звітність за сегментами", зміст якого є дещо застарілим і відповідає відміненому МСБО 14, виділяються географічні (виробничі та збутові) та господарські сегменти. Зокрема, під географічним сегментом розуміється відокремлювана частина діяльності підприємства, яка працює у конкретному економічному середовищі та відрізняється від інших частин:

- економічними і політичними умовами географічного регіону;

- взаємозв'язком між діяльністю у різних географічних регіонах;
- територіальним розташуванням виробництва продукції (робіт, послуг) або покупців продукції (товарів, робіт, послуг);
- характерними для географічного регіону ризиками діяльності;
- правилами валютного контролю і валютними ризиками у таких регіонах.

Господарський сегмент – це відокремлювана частина діяльності підприємства з виробництва та/або продажу певного виду (або групи) продукції (товарів, робіт, послуг), яка відрізняється від інших частин за видами продукції, способами отримання доходу, характером виробничого процесу, характерними для цієї діяльності ризиками, категорією покупців [37].

Розкриття інформації за сегментами у фінансовій звітності компанії реалізує структурний управлінський підхід, за якого операційна діяльність та відповідальність за її результати повинні чітко розподілятися за стратегічними зонами господарювання, господарськими підрозділами, центрами відповідальності, для яких в управлінському обліку підприємства повинні бути визначені відповідні показники. Разом з тим, МСФЗ 8 та ПСБО 29 не розглядають таке поняття, як бізнес-модель, і не вимагають розкриття інформації про бізнес-моделі та їх характеристики, які можуть бути однаковими або відмінними у різних операційних сегментів.

Ми також погоджуємося з думкою А. В. Озеран і М. О. Вовк про те, що вітчизняний П(С)БО 29 чітко не визначає поняття “організаційна структура”, а у результаті інформація, представлена у звітності за сегментами, не формує цілісної картини про внутрішню структуру суб’єкта господарювання, а отже, виникає загроза достовірності та релевантності поданої інформації [34, с. 194]. На нашу думку, звітність за сегментами повинна містити інформацію про організаційну та управлінську структуру компанії, її бізнес-модель, а також про економічні та інші умови реалізації цієї бізнес-моделі у межах відповідних операційних сегментів задля досягнення поставлених керівництвом компанії цілей.

Користувачі фінансової звітності, отримуючи інформацію про отримані фірмою результати, вправі очікувати також розкриття того, за рахунок яких чинників ці результати були досягнуті. Проте прямі посилення на необхідність підготовки бізнес-моделей з’явилися у тексті Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) зовсім недавно, у 2009 році, коли було випущено МСФЗ 9 “Фінансові інструменти” (цей стандарт було суттєво оновлено у 2014 році; він замінює МСБО 39 “Фінансові інструменти: визнання та оцінка”).

У п.п. 4.1.1 МСФЗ 9 бізнес-модель розглядається як один із факторів, що визначає, чи можуть фінансові активи класифікуватися як такі, що оцінюються у подальшому або за амортизованою собівартістю, або за справедливою вартістю [29].

Згідно з МСФЗ 9 фінансовий актив оцінюють за амортизованою собівартістю, якщо виконуються обидві такі умови:

а) актив утримують у моделі бізнесу, мета якої – утримання активів задля збирання контрактних грошових потоків;

б) контрактні умови фінансового активу передбачають у певні дати надходження грошових потоків, які є лише погашенням основної суми та сплатою відсотків на непогашену основну суму.

У випадку, якщо модель бізнесу для управління фінансовими активами змінюється (і тільки у цьому випадку), компанія повинна перекласифікувати всі свої фінансові активи, яких торкнулася ця зміна.

Зауважимо, що згідно з трактуванням, викладеним у МСФЗ 9, модель бізнесу компанії не залежить від намірів управлінського персоналу щодо окремих фінансових інструментів. Відповідно, ця умова не означає підходу до класифікації, який передбачає розгляд кожного інструменту окремо, а її слід визначати на вищому рівні агрегування. При цьому потрібно мати на увазі, що окремі суб’єкти господарювання можуть мати більше ніж одну модель бізнесу для управління фінансовими інструментами. Тому класифікацію не потрібно визначати на рівні суб’єкта господарювання, що звітує. Наприклад, суб’єкт господарювання може утримувати портфель інвестицій, управління яким він здійснює з метою отримання контрактних грошових потоків, і ще один портфель інвестицій, управління яким він здійснює з метою торгівлі для реалізації змін справедливої вартості [29].

МСФЗ 9 виділяє три можливі бізнес-моделі управління фінансовими активами: 1) отримання контрактних грошових потоків від фінансового активу; 2) отримання контрактних грошових потоків і епізодичний продаж активів; 3) будь-які інші стратегії, у тому числі трейдингові спекуляції [31, с. 2-3]. Розуміння цих бізнес-моделей є важливим, оскільки вони прямо впливають на класифікацію фінансових інструментів та метод їх оцінки. На жаль, у вітчизняному П(С)БО 13 “Фінансові інструменти” жодних рекомендацій щодо розробки чи навіть згадування про бізнес-моделі компанії немає.

На основі вимог МСФЗ 9 можна виділити такі основні етапи формування бізнес-моделі компанії щодо її фінансових активів:

1) формалізація та аналіз діючої бізнес-моделі (або комбінації декількох бізнес-моделей) компанії;

2) огляд діючої стратегії компанії та визначення намірів управлінського персоналу щодо її фінансових активів;

3) визначення того, чи є потреба трансформації (зміни) чинної бізнес-моделі компанії;

4) формування облікової політики компанії на основі затвердженої бізнес-моделі;

5) прийняття управлінських рішень щодо класифікації (перекласифікації) фінансових активів, їх вимірювання та оцінки, відображення у фінансовій звітності тощо.

Бізнес-модель компанії впливає не тільки на способи класифікації та оцінки фінансових інструментів. Можна стверджувати, що облік активів за історичною собівартістю є одним із вимірів, у яких відображається інформація про чинну бізнес-модель фірми. Крім того, розуміння бізнес-моделі

компанії є важливим для вимірювання показників фінансової звітності. Цю проблему вперше було розглянуто в 2008 році у публікації Інституту при-сяжних бухгалтерів Англії та Уельсу “Вимірювання у сфері фінансових послуг”, де вказується, що вимірювання активів і зобов’язань банків чи страхо-вих компаній на індивідуальній основі може давати інший результат, ніж вимірювання порт-фелю відповідних активів та зобов’язань у різних комбінаціях або в сукупності [30, с. 8].

У даному випадку банківські та страхові орга-нізації нічим не відрізняються від інших компаній, які поєднують різні активи і зобов’язання з метою створення доданої вартості. При цьому однакові об’єкти обліку можуть бути оцінені по-різному, за-лежно від рівня, на якому здійснюється їх агрегу-вання (наприклад, виробнича лінія може розгля-датися як цілісний актив, як сукупність верстатів, як частина цехового чи заводського виробничого комплексу тощо). Також можуть бути ситуації, ко-ли різні моделі управління активами (індивідуальна чи портфельна) впливатимуть на оцінку активів та визначатимуть різну “вагу” інформації про них у фінансовій звітності.

Разом з тим, проведене нами дослідження прак-тики застосування бізнес-моделювання українсь-кими компаніями (підприємствами) показало, що лише 11,1% (6 з 54) застосовували бізнес-моделі для розробки своєї облікової політики, 5,6% (3 з 54) використовували бізнес-моделі для підготовки річ-ної фінансової звітності і 13,0% (7 з 54) – нефінан-сової (рис. 1).

Як бачимо, бізнес-моделі поки що не знайшли належного місця у вітчизняній обліковій практиці, причому це стосується як сфери фінансової зві-тності, так і сфери підготовки різних нефінансових звітів, таких як звіти про прогрес (COPs), про сталий розвиток (за стандартами GRI 3 або GRI 4), про соціальну відповідальність тощо.

Всі нефінансові звіти готуються компаніями добровільно відповідно до їх стратегії корпоратив-ної соціальної відповідальності (КСВ) та політики вищого керівництва з питань відкритості та прозо-рості бізнесу. На практиці моделі КСВ у різних країнах помітно відрізняються; зокрема, фахівці виділяють європейську, британську, американську, канадську та японську моделі [32].

Британська модель КСВ характерна для Вели-кобританії і країн Центральної Європи: Франції, Австрії, Німеччини. Відмінними рисами цієї моделі є широке залучення незалежного консалтингу та участь уряду в розвитку КСВ, яскраво виражена ініціативність бізнесу у впровадженні принципів КСВ тощо. Низка законодавчих актів встановлює пільговий режим оподаткування для компаній, які ведуть свій бізнес соціально відповідально і з пози-цій ділової етики, особливо в питаннях ефективно-го використання енергії, вторинної переробки відходів виробництва.

Американська модель КСВ поширена у США, країнах Латинської Америки, англомовних країнах Африки. Ключовим аспектом цієї моделі є орієн-тація на розвиток людського потенціалу як у межах компанії, так і в соціумі у цілому.

У Канаді багато організацій плідно співпра-цюють із Національним інститутом якості Канади, який впроваджує спеціальний канадський стандарт соціальної відповідальності бізнесу – модель доско-налої якості і здорового робочого місця. Канадська модель КСВ робить акцент на адаптації нових спів-робітників до існуючих в компанії корпоративних цінностей, ролі та ініціативи робітників у процесах створення і примноження вартості, безпеці трудо-вої діяльності тощо.

Японська модель КСВ відрізняється від євро-пейських та північноамериканських стандартів. Вона більше орієнтована на місцеві етичні кодекси, які передбачають забезпечення гендерної рівності, роз-виток волонтерської діяльності, підтримання про-грам збереження навколишнього середовища, за-безпечення сумлінного партнерства (створення інду-стріальних груп) [32].

Важливим елементом реалізації стратегії КСВ є регулярне публічне звітування про досягнуті ре-зультати та плани на майбутнє. В українських реаліях найбільш поширеною формою нефінансової звітності є звіти про прогрес реалізації принципів Глобального договору ООН (Communication on Pro-gress, COP). Підготовка таких звітів є обов’язковою для компаній, які підписали Глобальний договір ООН та зобов’язалися дотримуватися зазначених у ньому принципів у своїй діяльності.

Хоча єдиної визначеної структури Звіту про прогрес не існує, він повинен містити такі основні елементи, як заява про підтримку Глобального до-говору, опис практичних дій (зобов’язань, політик, систем, заходів і проектів) для реалізації принципів Глобального договору та викладення досягнутих результатів у вигляді низки показників.

На практиці багато компаній використовують Звіти про прогрес для інформування громадськості про різні аспекти своєї діяльності, пов’язані з реалізацією загальної корпоративної стратегії та стра-тегії КСВ. Проведене нами дослідження показало, що нефінансова звітність переважної більшості українських компаній містить досить багато інфор-мації про їх бізнес-моделі, до складу якої включа-ються: 1) місія, стратегічні цілі, плани компанії; 2) напрями та види діяльності компанії; 3) продук-ція та послуги; 4) ринки збуту; 5) постачальники, покупці, інші контрагенти; 6) нові технології, що застосовуються або впроваджуються компанією; 7) структура доходів і витрат, інші ключові по-казники фінансової результативності; 8) взаємвід-носини із стейкхолдерами (зацікавленими сторо-нами) компанії (табл. 2).

Таблиця 2

## Відображення елементів бізнес-моделей українських компаній у Звітах про прогрес\*

№	Назва компанії	Період звітування	Елементи бізнес-моделі									
			Місія, стратегічні цілі, плани	Напрями та види діяльності	Продукція, послуги	Ринки збуту	Постачальники, покупці	Нові технології	Структура доходів і витрат	Взаємовідносини зі стейкхолдерами		
1	Астарта-Київ	2014	-	+	+	-	-	-	-	-	+	
2	Карлсберг Україна	2012-2013	+	+	+	+	-	-	-	-	+	
3	ДТЕК	2012-2013	+	-	-	-	-	-	-	-	+	
4	Віді Груп	2014	+	+	частково	-	-	-	-	-	+	
5	Мегінвест	2013	+	-	-	-	-	-	-	-	+	
6	Ернст & Янг	2013-2014	+	+	+	+	+	+	+	частково	+	
7	ПУМБ	2013-2014	частково	частково	-	-	-	-	-	-	+	
8	Інститут транспорту нафти	2014-2015	+	частково	-	-	-	-	-	-	-	
9	Корпорація "ІСД"	2012-2013	частково	+	-	-	-	-	-	-	+	
10	КПМГ	2014	+	+	+	+	+	+	частково	-	+	
11	Клівстар	2013	частково	+	частково	-	-	-	-	-	+	
12	Астеліт (life: )	2012	+	+	+	+	+	+	+	-	+	
13	Воля	2014	+	+	+	+	+	+	+	-	+	
14	Оболонь	2013-2014	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
15	Платіум Банк	2013	+	+	+	+	+	+	-	+	+	
16	Індустріалбанк	2012-2013	частково	+	частково	+	+	+	-	частково	+	
17	Група СКМ	2013	+	+	-	-	-	-	-	-	+	
18	UniCredit Bank	2014-2015	частково	+	+	+	+	+	частково	-	+	
19	Фокстрот	2014	-	-	-	-	-	-	-	-	+	
20	Львівобленерго	2013-2014	частково	+	+	+	+	+	-	-	+	
21	Галнафтогаз	2013	+	+	+	+	+	частково	+	частково	+	

\* Складено автором на основі офіційних даних компаній, опублікованих в мережі Інтернет

Враховуючи те, що Звіти про прогрес готуються організаціями, які звітують, за довільною формою, їх зміст і структура суттєво різняться, у тому числі інформація, яка розкриває діючі бізнес-моделі. У звітах про прогрес, як і в більшості звітів про сталий розвиток, складених у відповідності до вимог стандартів GRI, цілісне відображення бізнес-моделей є рідкістю. Лише окремі компанії (Оболонь, Астеліт, КППМГ, Ернст & Янг) розкривають інформацію про свою бізнес-діяльність у спосіб, який дозволяє користувачам зрозуміти основні чинники успіху та пропоновану цінність. Але навіть ці компанії не пропонують належну візуалізацію бізнес-моделі, яка допомагає зрозуміти ланцюг створення цінності та його причинно-наслідкові зв'язки.

Згідно з дослідженням, опублікованим у 2014 році міжнародною аудиторською компанією КППМГ за результатами анкетування 90 компаній з 10 розвинених країн світу, лише у 21% річних звітів міститься графічне подання бізнес-моделі [38]. Це призводить до того, що користувачі корпоративної звітності не мають можливості зрозуміти процес формування вартості бізнесу, а їх розуміння бізнесу компанії залишається обмеженим.

Дана проблема значною мірою вирішується за рахунок використання компаніями Міжнародного стандарту інтегрованої звітності (МСІЗ), розробленого Міжнародною радою з інтегрованої звітності (IIRC) у грудні 2013 року. Цей стандарт передбачає обов'язкове розкриття бізнес-моделі організації, яку розглядає як "систему трансформації ресурсів через її комерційну діяльність, у продукції та результати, спрямовану на досягнення стратегічних цілей організації і створення цінності протягом короткострокового, середньострокового і довгострокового періодів" [12, с. 27].

В інтегрованому звіті згідно з баченням IIRC повинні бути відображені ресурси, комерційна діяльність компанії, її продукти та отримані результати. Опис бізнес-моделі вважатиметься більш інформативним, якщо у звіті буде наведено:

- зрозуміле визначення основних елементів бізнес-моделі;
- просту схему, що подає основні елементи бізнес-моделі, яка супроводжується чітким поясненням значимості цих елементів для організації;
- логічний словесний опис бізнес-моделі, з урахуванням конкретних обставин організації;
- виявлення найважливіших зацікавлених сторін та інших залежностей (наприклад, щодо сировини), а також істотних факторів, що впливають на зовнішнє середовище;
- прив'язку інформації про бізнес-модель до інших елементів змісту інтегрованого звіту, таких як стратегія, ризики, можливості й результати діяльності (включаючи KPIs та фінансові умови, такі як обмеження витрат і доходи) [12, с. 27-28].

У Міжнародному стандарті інтегрованої звітності окремо розглядається така важлива проблема, як

наявність у компанії декількох бізнес-моделей (насамперед це стосується багатопрофільних диверсифікованих корпорацій, таких як група компаній СКМ, група "Приват", холдингова компанія "Континіум" та ін.). Належне розкриття інформації у річному звіті компанії згідно з вимогами МСІЗ вимагає розділення організації на відповідні групи операцій та властиві бізнес-моделі з метою вичерпного пояснення того, як працює компанія. Для цього має бути розглянута кожна бізнес-модель окремо, а також розкрито синергетичний ефект від їх поєднання у межах однієї організації. Дана вимога не стосується інвестиційних компаній та інших структур, які не зосереджуються на операційній діяльності.

В Україні є небагато компаній, які публікують інтегровані звіти, складені відповідно до вимог МСІЗ. Разом з тим, кількість інтегрованих звітів, що публікуються зарубіжними компаніями, кожного року зростає. Саме цим фактом обумовлюється включення нами у перелік організацій, що досліджуються, відомих компаній із Європи, Північної Америки, Азії та Африки. Як свідчить дослідження, ступінь розкриття інформації про бізнес-моделі практично всіма 23 компаніями, інтегровані звіти яких ми проаналізували, був досить високим (табл. 3).

Важливою особливістю інтегрованої звітності є подання у ній інформації про структуру капіталу підприємства більш широко та в іншому розрізі (фінансовий, промисловий, інтелектуальний, людський, соціальний, природний), ніж це передбачено у фінансовій звітності чи інших формах подання нефінансової звітності. Названі вище види капіталу у межах відповідної бізнес-моделі створюють цільові результати і перетворюються самі. На жаль, цей процес кожна компанія, яка складає інтегрований звіт, відображає по-різному, що не дозволяє уніфікувати методологічні підходи до відображення різних за своєю природою бізнес-процесів.

Оскільки один і той самий продукт, робота чи послуга може вироблятися (виконуватися, надаватися) різними способами, за допомогою різних видів капіталу, ресурсів, технологій, процесів тощо, можна стверджувати: підприємство може використовувати, принаймні теоретично, необмежену кількість бізнес-моделей, які описують різні способи створення цінності.

З метою систематизації та зменшення варіативності технологій бізнес-моделювання вчені О. Ос-тервальдер та І. Пінье у 2010 році розробили оригінальну концепцію, яка була названа "канва бізнес-моделі". Вони вперше запропонували розглядати бізнес-модель у розрізі таких ключових факторів, як споживацькі сегменти, ціннісні пропозиції, канали збуту, відносини з клієнтами, потоки надходження доходів, ключові ресурси, ключові види діяльності, ключові партнери, структура витрат [15, с. 22-47].

Таблиця 3

## Відображення елементів бізнес-моделей міжнародних і українських компаній в інтегрованій звітності\*

№	Назва компанії	Період звітування	Елементи бізнес-моделі									
			Місія, стратегічні цілі, плани	Напрямами та видами діяльності	Продукція, послуги	Ринки збуту	Постачальники, покупці	Нові технології	Структура доходів і витрат	Взаємвідносини зі стейкхолдерами		
1	Coca Cola HBC	2014	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
2	ДТЕК	2014	+	+	+	+	+	+	+	частково	+	
3	Eni	2014	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
4	Mazars	2013-2014	+	+	+	+	+	+	+	частково	+	
5	British American Tobacco	2014	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
6	United Utilities Group	2014	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
7	Assote	2014	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
8	КАР	2014	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
9	Sasol	2014-2015	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
10	Уралкалій	2014	+	+	+	+	+	частково	-	+	+	
11	Уралсиб	2014	+	+	+	+	+	частково	-	+	+	
12	ФосАгро	2014	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
13	Электромеханический завод	2014	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
14	Nordgold	2013	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
15	JSE Limited	2014	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
16	Mitsubishi Corporation	2014-2015	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
17	Wilderness Holdings	2014	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
18	ACCA	2014-2015	+	+	+	+	частково	+	частково	+	+	
19	Bayer Group	2014	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
20	SAP	2014	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
21	Eskom Holdings	2014	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
22	Illovo Sugar Limited	2014-2015	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
23	Grindrod Limited	2014	+	+	+	+	+	+	+	+	+	

\*Складено автором на основі офіційних даних компаній, опублікованих в мережі Інтернет

1. **Споживацькі сегменти.** Бізнес компанії може охоплювати кілька категорій споживачів, кожній із яких повинна бути адресована своя ціннісна пропозиція. У видавничому бізнесі, наприклад, є щонайменше дві категорії споживачів: читачі та рекламодавці. У готельному бізнесі споживачами є туристи, бізнес-мандрівники, а також компанії, що орендують зали та номерний фонд під семінари і конференції. Споживачі всередині кожної категорії теж є неоднорідними, а їх потреби, проблеми і сприйняття цінності продукту є різними. Тому часто виникає необхідність усередині кожної категорії виділити ключові сегменти, що відрізняються певними істотними рисами.

2. **Ціннісні пропозиції.** Кожній категорії (а інше й кожному сегменту) споживачів повинна відповідати своя ціннісна пропозиція, яка враховує, що саме являє собою продукт або послуга; що є цінністю для споживача; за які саме характеристики або компоненти пропозиції споживач готовий платити гроші; що при прийнятті ним рішення є визначальним, а що – другорядним. При цьому концентрування уваги на вигодах для споживача, а не просто на властивостях і характеристиках продукту є одним із ключових факторів успіху бізнес-моделі.

3. **Канали збуту.** Один і той самий продукт може доводитися до споживача різними шляхами. Наприклад, якщо мова йде про споживчі товари, вони можуть бути реалізовані через великі роздрібні мережі або через невеликі магазини, через фірмові магазини або через Інтернет, із залученням торгових агентів, незалежних дистрибуторів тощо.

4. **Відносини з клієнтами.** Варіанти побудови відносин зі споживачем, як і канали збуту, можуть бути різними і стосуватися різних питань: видів договорів, які компанія укладає з клієнтами (разовий продаж, довгострокові контракти, супровід та обслуговування тощо), обсягу додаткових послуг і консультацій, розподілу ризиків та ін.

5. **Потоки надходження доходів.** Включають матеріальні та грошові потоки, які компанія отримує від кожного споживчого сегмента. Цей блок бізнес-моделі дозволяє відповісти на питання: за що готові платити споживачі? Правильна відповідь на нього допомагає створити один або декілька потоків надходження доходів від кожного споживчого сегмента. Кожен потік може мати свій механізм ціноутворення: фіксовані або договірні ціни, аукціонні торги, ціни, що залежать від ринку або обсягу продажів, контроль виручки.

6. **Ключові ресурси.** У цьому блоці описуються найбільш важливі ресурси (активи), необхідні для функціонування бізнес-моделі. Вони дозволяють компанії створювати і доносити до клієнта ціннісні пропозиції, виходити на ринок, підтримувати зв'язки з споживчими сегментами й отримувати прибуток. Різні типи бізнес-моделей вимагають різних ресурсів. Виробникові мікросхем потрібні капіталомісткі виробничі потужності, а для розробника мікросхем більш важливими є людські ресурси. Компанія може бути власником цих ресурсів, позичати,

винаймати їх або ж отримувати від ключових партнерів.

7. **Ключові види діяльності.** Кожна бізнес-модель містить певну кількість ключових видів діяльності, без яких її успішна робота є неможливою. Ключові види діяльності, як і ключові ресурси, – це обов'язковий компонент процесу створення та реалізації ціннісних пропозицій, виходу на ринок, підтримки взаємин із споживачами та отримання доходів. Вони відрізняються у бізнес-моделях різного типу. Так, серед ключових видів діяльності Microsoft – розробка програмного забезпечення; в перелік ключових видів діяльності компанії Dell входить управління відносинами з постачальниками, а один із ключових видів діяльності консалтингової фірми McKinsey – вирішення проблемних ситуацій своїх клієнтів.

8. **Ключові партнери.** Цей блок описує мережу постачальників і партнерів, завдяки яким функціонує бізнес-модель компанії. Загалом усі фірми будують партнерські відносини з різними цілями, але переважно мають на меті оптимізацію своїх бізнес-моделей (у частині їх слабких місць), зниження ризиків або отримання ресурсів, яких бракує. Основними типами партнерських відносин є стратегічне співробітництво між неконкуруючими та конкуруючими компаніями; спільні підприємства для започаткування інноваційних бізнес-проектів; партнерство між виробниками і постачальниками, що гарантує якість та вчасність доставки комплектуючих тощо.

9. **Структура витрат.** Під структурою витрат розуміють найбільш істотні витрати, пов'язані з функціонуванням бізнес-моделі. Створення і втілення ціннісних пропозицій, підтримка взаємин із споживачами, отримання прибутку – всі ці процеси прямо пов'язані з відповідними витратами. Структуру витрат у межах бізнес-моделі можна оцінити лише тоді, коли відомі ключові ресурси, ключові види діяльності та ключові партнери. Для деяких бізнес-моделей блок витрат має набагато більше значення, ніж для інших. Наприклад, так звані “лоукости”, тобто авіаперевізники з низькими цінами, навмисно будують свої бізнес-моделі на основі низьких витрат.

У різних бізнес-моделях можна виділити подібні характеристики, подібну структуру або подібне поведіння. Така подібність обумовлюється використанням відповідних концепцій, зокрема концепції поділу бізнес-діяльності за трьома основними формами: 1) бізнес, орієнтований на клієнтів; 2) бізнес, орієнтований на інновації; 3) бізнес, орієнтований на інфраструктуру. Вони цілком можуть існувати у межах однієї компанії, але в ідеалі повинні бути “розділені” з метою виключення конфліктних ситуацій або небажаного впливу [33].

Зміст діяльності, орієнтованої на клієнтів, полягає у пошуку споживача і побудові надійних довготривалих відносин із ним. Інноваційна діяльність – це насамперед розробка нових товарів і послуг, а бізнес, орієнтований на інфраструктуру, полягає у створенні й управлінні активами, призначеними для виконання масштабних повторюваних завдань.



У межах будь-якої компанії ці форми бізнес-діяльності є логічно розділеними та кожна з них вимагає абсолютно різних ресурсів і забезпечення. Більше того, всередині однієї компанії вони можуть вступати у протиріччя або небажаним чином впливати один на одного.

Концепція поділу діяльності компанії поглиблює розуміння множинності бізнес-моделей, яка розглядається у МСФЗ 9, але найбільше пов'язана з поняттям операційних сегментів (МСФЗ 8 "Операційні сегменти"). Разом з тим, в інтегрованій звітності такий поділ розкривається набагато повніше, ніж у фінансовій звітності. Щоправда, відсутність єдиного підходу (шаблону) для розкриття інформації про бізнес-модель компанії дещо знижує цінність такої інформації для користувачів (погіршується порівнянність інтегрованої звітності різних компаній, зменшується сфера застосування типових аналітичних інструментів).

Канва бізнес-моделі, розглянута нами вище, значною мірою вирішує цю проблему. Її універсальність та адаптивність дозволяють не тільки отримати єдину методологічну основу для розкриття інформації про діючі бізнес-моделі у річній звітності компаній, але й інтегрувати у них важливі показники фінансової та управлінської звітності фірми (рис. 2).

Серед таких показників, крім традиційних фінансових (грошовий потік, доходи, витрати, собівартість, оборотні та необоротні активи), ми пропонуємо використовувати показники за операційними сегментами та ключові нефінансові показники: інтелектуальний капітал (структурний, людський, споживацький капітал), ціна, якість, продуктивність, асортимент тощо. Такий підхід дозволить зберегти цілісність річного звіту як за структурою, так і за змістом, коли причинно-наслідкові зв'язки та логіка бізнес-моделі компанії розкриватимуться за допомогою взаємопов'язаних фінансових та нефінансових показників. Наприклад, за допомогою канви бізнес-моделі може бути наочно продемонстровано взаємозалежність інвестицій у навчання працівників і показників продуктивності та операційного прибутку на одного працівника.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Узагальнюючи результати проведеного дослідження, доцільно вказати, що в умовах швидкого розвитку сучасних технологій, зростання вимог до прозорості бізнесу, зростання й ускладнення конкуренції на міжнародному, національному й локальному рівнях, подання інформації про бізнес-модель підприємством (компанією), що звітується, стає важливим інструментом забезпечення конкурентних переваг та іміджевих вигід. Бізнес-модель як лаконічне описове і графічне відображення способів здійснення економічної діяльності фірмою (підприємством), яка створює ціннісну пропозицію для споживачів і прагне досягти запланованих фінансових результатів, вирішує такі завдання:

- конкретизує та роз'яснює логіку, закладену компанією в її місію, демонструє прогрес у досягненні стратегічних цілей та виконанні планів діяльності;

- висвітлює напрями та види діяльності компанії, її ринки збуту, ключових партнерів, структуру доходів і витрат, чинники унікальності ціннісної пропозиції тощо;

- визначає перспективи розвитку компанії та принципи організації її бізнесу з погляду залучення ключових ресурсів і капіталу.

Найбільш інформативним видом річної звітності компаній (підприємств) ми вважаємо інтегровану звітність, у складі якої бізнес-модель є обов'язковим елементом. Це означає, що компанії, які складають інтегровану звітність, забезпечують найвищий рівень розкриття інформації про свою діяльність та економічне середовище в інтересах акціонерів, інвесторів, суспільних інституцій та інших зацікавлених сторін. Крім того, формування бізнес-моделі компанії є обов'язковою передумовою підготовки фінансової звітності за МСФЗ. Безперервний інформаційний контроль та моніторинг змін у галузі й своєчасне оновлення бізнес-моделі забезпечують сталий розвиток компанії, а також сприяють кращому задоволенню інформаційних потреб користувачів публічної річної звітності та інших зацікавлених осіб.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Ghaziani A. Keywords and cultural change: Frame analysis of business model public talk, 1975–2000 / A. Ghaziani, M. Ventresca // *Sociological Forum*. – 2005. – Vol. 20. – No. 4. – P. 523-559.
2. Baden-Fuller C. Business models as models / C. Baden-Fuller, M. S. Morgan // *Long Range Planning*. – 2010. – Vol. 43. – P. 156-170.
3. Zott C. The fit between product market strategy and business model: implications for firm performance / C. Zott, R. Amit // *Strategic Management Journal*. – 2008. – Vol. 29. – No. 1. – P. 1-26.
4. Amit R. Value creation in e-business / R. Amit, C. Zott // *Strategic Management Journal*. – 2001. – Vol. 22. – No. 1. – P. 493-520.
5. Bienstock C. C. The complete taxonomy of web business models / C. C. Bienstock, M. L. Gillenson, T. C. Sanders // *Quarterly Journal of Electronic Commerce*. – 2002. – Vol. 3. – No. 1. – P. 173-186.
6. Shafer S. M. The power of business models / S. M. Shafer, H. J. Smith, J. C. Linder // *Business Horizons*. – 2005. – Vol. 48. – No. 3. – P. 199-207.
7. Winter S. G. Replication as Strategy / S. G. Winter, G. Szulanski // *Organization Science*. – 2001. – Vol. 12. – No. 6. – P. 730-743.
8. Yip G. S. Using strategy to change your business model / G. S. Yip // *Business Strategy Review*. – 2004. – Vol. 15. – No. 2. – P. 17-24.
9. Teece D. J. Business Models, Business Strategy and Innovation / D. J. Teece // *Long Range Planning*. – 2010. – Vol. 43. – P. 172-194.

10. Business Models in Accounting: The Theory of the Firm and Financial Reporting. – London : ICAEW, 2010. – 80 p.
11. The UK Corporate Governance Code. – London : The Financial Reporting Council Limited, 2014. – 32 p.
12. Международный стандарт интегрированной отчетности. – Лондон : International Integrated Reporting Council, 2013. – 40 с.
13. Report puts business models at the heart of integrated reporting // Financial Management. Chartered Institute of Management Accountants [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.fm-magazine.com/news/cima-news/report-puts-business-models-heart-integrated-reporting#>.
14. Выходец Ю. С. Применение термина “бизнес-модель” для анализа и описания деятельности предприятия / Ю. С. Выходец, Н. Ю. Ровинская // Экономика та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2013. – № 1 (21). – С. 65-76.
15. Остервальдер А. Построение бизнес-моделей: настольная книга стратега и инноватора / А. Остервальдер, И. Пинье; [пер. с англ.] – [3-е изд.]. – М. : Альпина Паблишер, 2012. – 288 с.
16. Gambardella A. Business-model innovation: general purpose technologies and their implications for industry architecture / A. Gambardella, A. M. McGahan // Long Range Planning. – 2010. – Vol. 43. – No. 2-3. – P. 262-271.
17. Casadesus-Masanell R. From strategy to business models and onto tactics / R. Casadesus-Masanell, J. E. Ricart // Long Range Planning. – 2010. – Vol. 43. – No. 2-3. – P. 195-215.
18. Demil B. Business model evolution: in search of dynamic consistency / B. Demil, X. Lecocq // Long Range Planning. – 2010. – Vol. 43. – No. 2-3. – P. 227-246.
19. Котельников В. Н. Бизнес-модель. 6+1 компонент [Электронный ресурс] / В. Н. Котельников. – Режим доступа: <http://www.cecsi.ru/coach/business-model.html>.
20. Magretta J. Why Business Models Matter / J. Magretta // Harvard Business Review. – 2002. – Vol. 80. – № 5. – P. 3-8.
21. Ліщинська В. В. Взаємозв'язок бізнес-моделі та конкурентної стратегії підприємства / В. В. Ліщинська // Стратегія 160 економічного розвитку України. – 2013. – № 30. – С. 159-165.
22. Мертенс А. Пять инструментов для развития вашей бизнес-модели [Электронный ресурс] / А. Мертенс. – Режим доступа : [http://anticrisis.vlasnasprava.info/wpcontent/uploads/2011/04/IFC\\_Book\\_blu.pdf](http://anticrisis.vlasnasprava.info/wpcontent/uploads/2011/04/IFC_Book_blu.pdf).
23. Маркова В. Д. Бизнес-модель: сущность и инновационная составляющая / В. Д. Маркова // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 2. – С. 38-42.
24. Chesbrough H. The role of business model in capturing value from innovation: evidence from Xerox Corporation's technology spin-off companies / H. Chesbrough, R. S. Rosenbloom // Industrial and Corporate Change. – 2002. – Vol. 11. – No. 3. – P. 529-555.
25. Стрекалова Н. Д. Концепция бизнес-модели: методология системного анализа / Н. Д. Стрекалова // Известия Рос. гос. пед. ун-та им. А. И. Герцена. – 2009. – № 92. – С. 95-105.
26. Tikkanen H. Managerial cognition, action and business model of the firm / H. Tikkanen, J.-A. Lamberg, P. Parvinen, J.-P. Kallunki // Management Decision. – 2005. – Vol. 43. – No. 6. – P. 789-809.
27. Winter S. G. Replication as strategy / S. G. Winter, G. Szulanski // Organization Science. – 2001. – Vol. 12. – No. 6. – P. 730-743.
28. Venkatraman N. Real strategies for virtual organizing / N. Venkatraman, J. C. Henderson // Sloan Management Review. – 1998. – Vol. 40. – No. 1. – P. 33-38.
29. Міжнародний стандарт фінансової звітності 9 “Фінансові інструменти” [Електронний ресурс]. – Режим доступа : [http://195.78.68.18/minfin/control/uk/publish/category/main?cat\\_id=408094](http://195.78.68.18/minfin/control/uk/publish/category/main?cat_id=408094).
30. Measurement in financial services. Inspiring confidence in financial services initiative: better Information. – London : ICAEW, 2008. – 16 p.
31. Лоханова Н. Класифікація та оцінка фінансових інструментів: огляд змін у зв'язку з оновленням МСФЗ 9 (IFRS 9) / Н. Лоханова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2014. – № 7. – С. 1-8.
32. Курицько Р. Модели корпоративной социальной ответственности [Электронный ресурс] / Р. Курицько // Устойчивый бизнес. – Режим доступа: <http://csrjournal.com/modeli-korporativnoj-socialnoj-otvetstvennosti>.
33. Трейси М. Маркетинг ведущих компаний. Выбери потребителя, определи фокус, доминируй на рынке / М. Трейси, Ф. Вирсема. – М. : Вильямс, 2007. – 304 с.
34. Озеран А. В. Историчні аспекти розкриття звітності за сегментами: міжнародний досвід та вітчизняна практика / А. В. Озеран, М. О. Вовк // Вісник національного університету “Львівська політехніка”. – 2012. – № 721. – С. 191-195.
35. Алексеева А. Розкриття інформації за сегментами діяльності підприємства у міжнародних і національних стандартах / А. Алексеева, Т. Ігнатенко // Вісник КНЕУ. – 2009. – № 5. – С. 109-116.
36. Міжнародний стандарт фінансової звітності 8 “Операційні сегменти” [Електронний ресурс]. – Режим доступа : [http://minfin.kmu.gov.ua/document/202056/MSFZ\\_8.pdf](http://minfin.kmu.gov.ua/document/202056/MSFZ_8.pdf).
37. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 29 “Фінансова звітність за сегментами” [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0621-05>.
38. Улучшение корпоративной отчетности: результаты исследования КПМГ международной практики на развитых рынках: XVII Ежегодный конкурс годовых отчетов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://fs.moex.com/files/8775>.

## REFERENCES

1. Ghaziani A. and M. Ventresca (2005), Keywords and cultural change: Frame analysis of business

- model public talk, 1975–2000, *Sociological Forum*, vol. 20, no. 4, p. 523-559.
2. Baden-Fuller C. and Morgan, M. S. (2010), Business models as models, *Long Range Planning*, vol. 43, p. 156-170.
  3. Zott C. and Amit R. (2008), The fit between product market strategy and business model: implications for firm performance, *Strategic Management Journal*, vol. 29, no. 1, p. 1-26.
  4. Amit R. and Zott C. (2001), Value creation in e-business, *Strategic Management Journal*, vol. 22, no. 1, p. 493-520.
  5. Bienstock, C. C. Gillenson, M. L. and Sanders, T. C. (2002), The complete taxonomy of web business models, *Quarterly Journal of Electronic Commerce*, vol. 3, no. 1, p. 173-186.
  6. Shafer, S. M. Smith, H. J. and Linder, J. C. (2005), The power of business models, *Business Horizons*, vol. 48, no. 3, p. 199-207.
  7. Winter, S. G. and Szulanski G. (2001), Replication as Strategy, *Organization Science*, vol. 12, no. 6, p. 730-743.
  8. Yip, G. S. (2004), Using strategy to change your business model, *Business Strategy Review*, vol. 15, no. 2, p. 17-24.
  9. Teece, D. J. (2010), Business Models, Business Strategy and Innovation, *Long Range Planning*, vol. 43, p. 172-194.
  10. *Business Models in Accounting: The Theory of the Firm and Financial Reporting* (2010), ICAEW, London, 80 p.
  11. *The UK Corporate Governance Code* (2014), The Financial Reporting Council Limited, London, 32 p.
  12. *Mezhdunarodnyj standart integrirovanoj otchetnosti* (2013), International Integrated Reporting Council, London, 40 s.
  13. Report puts business models at the heart of integrated reporting // Financial Management. Chartered Institute of Management Accountants, available at: <http://www.fim-magazine.com/news/cima-news/report-puts-business-models-heart-integrated-reporting#>.
  14. Vyhodec, Ju. S. and Rovinskaja, N. Ju. (2013), Primenenie termina “biznes-model” dlja analiza i opisanija dejatel'nosti predpriyatija, *Ekonomika ta upravlinnja pidpriemstvami mashinobudivnoi galuzi: problemi teorii ta praktiki*, № 1 (21), s. 65-76.
  15. Osterval'der A. and Pin'e I. (2012), *Postroenie biznes-modelej: nastol'naja kniga stratega i innovatora*, 3 rd ed, Al'pina Publisher, M., 288 s.
  16. Gambardella A. and McGahan, A. M. (2010), Business-model innovation: general purpose technologies and their implications for industry architecture, *Long Range Planning*, vol. 43, no. 2-3, p. 262-271.
  17. Casadesus-Masanell R. and Ricart, J. E. (2010), From strategy to business models and onto tactics, *Long Range Planning*, vol. 43, no. 2-3, p. 195-215.
  18. Demil B. and Lecocq X. (2010), Business model evolution: in search of dynamic consistency, *Long Range Planning*, vol. 43, no. 2-3, p. 227-246.
  19. Kotel'nikov, V. N. Biznes-model'. 6+1 komponent, available at: <http://www.cecsi.ru/coach/business-model.html>.
  20. Magretta J. (2002), Why Business Models Matter, *Harvard Business Review*, vol. 80, № 5, p. 3-8.
  21. Lischyn'ska, V. V. (2013), Vzaiemozv'iazok biznes-modeli ta konkurentnoi stratehii pidpriemstva, *Stratehiia 160 ekonomichnoho rozvytku Ukrainy*, № 30, s. 159-165.
  22. Mertens A. Pjat' instrumentov dlja razvittija vashej biznes-modeli, available at: [http://anticrisis.vlasnasprava.info/wpcontent/uploads/2011/04/IFC\\_Book\\_blu.pdf](http://anticrisis.vlasnasprava.info/wpcontent/uploads/2011/04/IFC_Book_blu.pdf).
  23. Markova, V. D. (2010), Biznes-model': sushnost' i innovacionnaja sostavljajushhaja, *Problemy sovremennoj jekonomiki*, № 2, s. 38-42.
  24. Chesbrough H. and Rosenbloom, R. S. (2002), The role of business model in capturing value from innovation: evidence from Xerox Corporation's technology spin-off companies, *Industrial and Corporate Change*, vol. 11, no. 3, p. 529-555.
  25. Strekalova, N. D. (2009), Koncepcija biznes-modeli: metodologija sistemnogo analiza, *Izvestija Ros. gos. ped. un-ta im. A. I. Gercena*, № 92, s. 95-105.
  26. Tikkanen, H. Lamberg, J.-A. Parvinen P. and Kallunki, J.-P. (2005), Managerial cognition, action and business model of the firm, *Management Decision*, vol. 43, no. 6, p. 789-809.
  27. Winter, S. G. and Szulanski G. (2001), Replication as strategy, *Organization Science*, vol. 12, no. 6, p. 730-743.
  28. Venkatraman N. and Henderson, J. C. (1998), Real strategies for virtual organizing, *Sloan Management Review*, vol. 40, no. 1, p. 33-38.
  29. Mizhnarodnyj standart finansovoi zvitnosti 9 “Finansovi instrumenty”, available at: [http://195.78.68.18/minfin/control/uk/publish/category/main?cat\\_id=408094](http://195.78.68.18/minfin/control/uk/publish/category/main?cat_id=408094).
  30. *Measurement in financial services. Inspiring confidence in financial services initiative: better Information* (2008), ICAEW, London, 16 p.
  31. Lokhanova N. (2014), Klasyfikatsiia ta otsinka finansovykh instrumentiv: ohliad zmin u zv'iazku z onovlenniam MSFZ 9 (IFRS 9), *Bukhhalters'kyj oblik i audyt*, № 7, s. 1-8.
  32. Kurin'ko R. Modeli korporativnoj social'noj otvetstvennosti, Ustojchivyj biznes, available at: <http://csrjournal.com/modeli-korporativnoj-social'noj-otvetstvennosti>.
  33. Trejsi M. and Virsema F. (2007), *Marketing vedushhij kompanij. Vyberi potrebitelja, opredeli fokus, dominiruj na rynke*, Vil'jams, M., 304 s.
  34. Ozeran, A. V. and Vovk, M. O. (2012), Istorychni aspekty rozkryttia zvitnosti za sehmentamy: mizhnarodnyj dosvid ta vitchyzniana praktyka, *Visnyk natsional'noho universytetu “L'viv'ska politehnika”*, № 721, s. 191-195.
  35. Aleksieieva A. and Ihnatenko T. (2009), Rozkryttia informatsii za sehmentamy diial'nosti pidpriemstva u mizhnarodnykh i natsional'nykh standartakh, *Visnyk KNEU*, № 5, s. 109-116.
  36. Mizhnarodnyj standart finansovoi zvitnosti 8 “Operatsijni sehmenty”, available at: [http://minfin.kmu.gov.ua/document/202056/MSFZ\\_8.pdf](http://minfin.kmu.gov.ua/document/202056/MSFZ_8.pdf).

37. Polozhennia (standart) bukhhalters'koho obliku 29 “Finansova zvitnist' za sehmentamy”, available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0621-05>.

38. Uluchshenie korporativnoj otchetnosti: rezul'taty issledovaniija KPMG mezhdunarodnoj praktiki

na razvityh rynkah: XVII Ezhegodnyj konkurs godovyh otchetov, available at: <http://fs.moex.com/files/8775>.

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

## РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

**Анотація.** У статті акцентовано увагу на необхідності розробки стратегії розвитку підприємств ресторанного бізнесу як соціально орієнтованого виду економічної діяльності. Досліджено суть понять "стратегія" та "розвиток", що дозволило сформулювати власне бачення стратегії розвитку як "мистецьки сформованої довгострокової програми дій, спрямованої на досягнення стратегічних орієнтирів на основі максимального використання внутрішнього потенціалу та адаптації до турбулентності зовнішнього середовища і проведення кількісних та якісних змін на підприємстві". Виокремлені та охарактеризовані основні етапи розробки стратегії розвитку з урахуванням місії, стратегічних цілей та галузевих особливостей підприємств ресторанного бізнесу. Запропоновано систему показників, використання якої дозволяє здійснити оцінку реалізації обраної стратегії розвитку підприємств ресторанного бізнесу та запропонувати, у випадку необхідності, зміни до неї.

**Ключові слова:** ресторанний бізнес, стратегія, розвиток, стратегія розвитку.

Gerasymenko T. O.,  
Ph.D., Associate Professor, Director of the Institute of Economics and Finances, Lviv Academy of  
Commerce, Lviv

## WORKING OUT THE DEVELOPMENT STRATEGY OF ENTERPRISES OF RESTAURANT BUSINESS

**Abstract.** In the article the attention is focused on the need to work out a development strategy for the enterprises of restaurant business as a socially oriented type of economic activity. The essence of the concepts of "strategy" and "development" is investigated, which allowed to formulate the own vision of development strategy as "artfully formed a long-term program of action aimed at achieving strategic objectives based on maximum use of internal capacity, adaptation to the turbulent environment and conducting quantitative and qualitative changes in enterprise". The main stages of the development strategy based on mission, strategic goals and sectoral features of enterprises of restaurant business are defined and described. The system of indicators, which allows the evaluation of implementing the chosen strategy of restaurant business enterprises and propose, if necessary, changes to it is worked out.

**Keywords:** restaurant business, strategy, development, development strategy.

**Постановка проблеми.** Рівень розвитку ресторанного бізнесу – один із індикаторів як стану економіки, так і якості життя громадян країни. Впродовж 2000-2013 років (за винятком 2009 р.), як свідчать статистичні дані [8], спостерігалось помірне щорічне зростання обсягів обороту підприємств ресторанного господарства (його величина у 2013 р. склала 24,6 млрд. грн.), однак кількість господарюючих суб'єктів щороку зменшувалася. Така ситуація склалася у результаті закриття достатньо великої кількості підприємств ресторанного бізнесу, насамперед через неефективний менеджмент, нездатний протистояти економічній нестабільності та загостренню конкуренції. За таких обставин актуалізується питання формування стратегії розвитку підприємств ресторанного бізнесу та пошуку ефективних інструментів контролю за її реалізацією.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Діяльність підприємств ресторанного бізнесу знаходиться у полі зору як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Зокрема, тенденції розвитку та особливості функціонування підприємств ресторанного бізнесу, а також теоретико-методологічні питання аналізу їх діяльності досліджували у своїх працях такі науковці, як: В. В. Архіпов, С. П. Друганов, М. П. Мальська, Н. О. П'ятницька, А. О. Аветисова, А. Т. Васюкова, В. І. Півоварова, Л. М. Мостова, Л. А. Радченко, О. В. Яшина, Т. П. Кононенко, Н. В. Полстяна, І. В. Хваліна, О. Л. Іванік та ін. Вирішенню окремих проблем формування стратегій підприємств ресторанного бізнесу в контексті підвищення ефективності управління присвячені праці В. А. Антонової, Г. Т. Пятницької, Л. І. Нечаюк, Н. О. Телеш, Л. В. Лукашової, В. М. Момот та ін. Водночас необхідно зазначити, що недостатньо висвітленими є

питання розробки та реалізації стратегії розвитку підприємств ресторанного бізнесу з урахуванням специфіки їх діяльності.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є виокремлення та характеристика етапів розробки стратегії розвитку підприємств ресторанного бізнесу з урахуванням особливостей їх діяльності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Динамічний розвиток ресторанного бізнесу як соціально орієнтованого виду економічної діяльності нерозривно пов'язаний із формуванням та реалізацією стратегії підприємств. На наш погляд, стратегія розвитку підприємств ресторанного бізнесу повинна забезпечувати баланс інтересів держави, власників та споживачів. Зокрема, на макрорівні діяльність підприємств ресторанного бізнесу повинна сприяти розвитку національної економіки шляхом збільшення надходжень до бюджету та підвищення рівня зайнятості населення. На мікрорівні діяльність підприємств ресторанного бізнесу повинна відповідати, з одного боку, інтересам власників у частині підвищення рівня економічної безпеки, результативності та зростання вартості бізнесу, а, з іншого, інтересам споживачів, з точки зору найбільш повного задоволення їх потреб у послугах у контексті прийнятних цін та високого рівня якості й сервісу.

Оскільки у сучасній економічній думці відсутнє однозначне трактування поняття “стратегія розвитку”, вважаємо за необхідне подати власне тлумачення, попередньо розглянувши суть таких понять, як: “стратегія” та “розвиток”.

Узагальнення тлумачень стратегії здійснено Г. Мінцбергом [5, с. 16]. Зокрема, ним виокремлено п'ять різних підходів до трактувань у залежності від процесу формування стратегії:

- план або щось на зразок плану – орієнтир чи напрям розвитку, дорога з сьогодення у майбутнє;
- принцип поведінки (паттерн) або наслідування деякої моделі поведінки;
- позиціонування окремих товарів на конкретних ринках;
- перспектива, тобто основний спосіб дій організації;
- спритний прийом, особливий маневр, який застосовують задля того, щоб перехитрити суперника або конкурента.

Зазначені трактування взаємодоповнюють одне одного і дозволяють краще зрозуміти суть даного поняття. Однак, зважаючи на те, що стратегія у перекладі з грецької дослівно означає “мистецтво генерала”, на наш погляд, кожне з наведених трактувань доцільно було б доповнити словом “мистецтво”: мистецтво формувати план, мистецтво визначати принципи поведінки, мистецтво позиціонувати товари на ринках і т.д. Загалом під стратегією ми пропонуємо розуміти мистецтво визначати орієнтири діяльності підприємства на перспективу з урахуванням максимального використання внутрішнього потенціалу та дії факторів зовнішнього середовища.

Неоднозначними є підходи сучасників і до поняття “розвиток”. Зокрема, досить узагальнено, на

наш погляд, тлумачить сутність даного поняття О. В. Расвєнева, зазначаючи, що це “унікальний процес трансформації відкритої системи в просторі та часі, який характеризується перманентною зміною глобальних цілей його існування шляхом формування нової дисипативної структури і переводом його в новий аттрактор (одна з альтернативних траєкторій розвитку підприємства) функціонування” [7, с. 226].

Натомість Ю. С. Погорелов, розкриваючи суть даного поняття на мікрорівні, вважає, що розвиток – це “безупинний процес, що відбувається за штучно розробленою або природною програмою як зміна станів підприємства, кожен з яких є якісно іншим за попередній, через що у підприємства з'являються нові властивості, якості та характерні риси, розкриваються та можуть бути реалізовані нові можливості. Вони дозволяють підприємству виконувати нові функції, вирішувати принципово інші завдання” [6, с. 32]. Незважаючи на певні відмінності у поданих трактуваннях, спільним є акцент науковців на тому, що “розвиток” – це, насамперед, процес, якому притаманні певні зміни.

З огляду на зазначене вважаємо, що розвиток – це цілеспрямований та безупинний процес у часі кількісних і якісних організаційних, економічних, техніко-технологічних та соціальних змін на підприємстві, що призводить до переходу господарюючого суб'єкта з одного в інший стан функціонування. Варто зазначити, що функціонування як стан підприємства передбачає виконання основних функцій та одержання пов'язаних із ними кінцевих результатів, а розвиток спрямований на “адаптацію підприємства до змін зовнішнього і внутрішнього середовищ” [4, с. 192], яка, своєю чергою, забезпечує економічну безпеку і фінансову стабільність.

Відповідно, на нашу думку, стратегія розвитку – це мистецьки сформована довгострокова програма дій, спрямована на досягнення стратегічних орієнтирів на основі максимального використання внутрішнього потенціалу та адаптації до турбулентності зовнішнього середовища і проведення кількісних та якісних змін на підприємстві.

Стратегія розвитку має забезпечувати пріоритетний розподіл і направлення наявних ресурсів у ті види діяльності, які здатні забезпечити максимальне розширене виробництво і найбільш ефективне їх використання та стабільне економічне зростання впродовж тривалого періоду. Водночас “забезпечення розвитку визначається станом його адаптації до умов невизначеності та нестабільності зовнішнього середовища” [10, с. 214].

Сучасні науковці неоднозначно підходять до питання виокремлення основних етапів формування стратегії у цілому та стратегії розвитку зокрема. Найчастіше до таких етапів відносять: оцінку діючої стратегії; формування робочої групи, функціональними обов'язками якої є діагностика основних напрямів діяльності та підготовка стратегічних альтернатив їх розвитку; розробку стратегії; планування ризику з метою підтримки високого рівня протидії змінам зовнішнього середовища і запобігання втратам; вибір оптимального варіанта стратегії з поміж можливих альтернатив та ін.

На наш погляд, розробка стратегії розвитку підприємств ресторанного бізнесу повинна включати такі етапи, як:

- дослідження внутрішнього середовища задля підбору інструментів і механізмів розвитку бізнесу;
- дослідження зовнішнього середовища функціонування з метою виявлення факторів, які стримують розвиток підприємства, а також можливостей, використання яких підвищить результативність бізнесу;
- розробка альтернативних варіантів стратегій розвитку та вибір оптимальнішого з-поміж них;
- аналітичне обґрунтування системи ключових аспектів діяльності і факторів успіху та стратегічних показників господарювання задля дієвого моніторингу за реалізацією обраної стратегії;
- контроль та оцінка реалізації стратегії розвитку.

На нашу думку, процес формування стратегії розвитку повинен бути підпорядкований визначеним місії й стратегічним цілям підприємств ресторанного бізнесу. Водночас при визначенні місії та цілей, як стратегічного бачення керівництва повинна бути врахована необхідність виконання підприємствами ресторанного бізнесу їх основних функцій. Зважаючи на те, що “ресторанне господарство – вид економічної діяльності ...щодо надання послуг відносно задоволення потреб споживачів у харчуванні з організуванням дозвілля або без нього” [3, с. 7], суб’єкти господарювання виконують виробничу, пов’язану з приготуванням та сервісну, пов’язану зі споживанням страв і напоїв функції, а також торговельну та розважальну.

При дослідженні внутрішнього середовища необхідно враховувати, що заклади ресторанного бізнесу повинні забезпечувати безпеку життя і здоров’я споживачів. Відповідно до свого типу в них має бути передбачена наявність необхідних виробничих, торговельних та побутових приміщень і необхідного устаткування для готування та продажу страв. Окрім цього, у залежності від типу і класу закладу необхідно брати до уваги: місце його розташування і стан прилеглої території; вид, тип та особливості будівлі; комфортність внутрішнього і зовнішнього дизайну приміщень; оснащеність устаткуванням, меблями, посудом, столовими приборами, білизною; процес обслуговування; асортимент продукції та вимог до оформлення меню, преїскуранту і карти вин; освітньо-кваліфікаційний рівень персоналу. Окрема увага має бути приділеною особливостям ресторанних послуг із притаманними їм таким специфічними характеристикам, як: “ексклюзивність, різноманітність, труднощі у стандартизації, гетерогенність, суб’єктивність та публічність надання” [1, с. 118]. Окрім цього, необхідно враховувати і те, що виробництво, надання та споживання послуг відбувається водночас, тобто вони невід’ємні один від одного.

Дослідження зовнішнього середовища має відбуватися в напрямі виявлення можливостей і загроз для розвитку підприємств ресторанного бізнесу. При цьому основну увагу необхідно акцентувати на оцінці ризиків. Для проведення таких аналітичних досліджень доречно скористатися широковідомим інструментарієм стратегічного аналізу.

Маючи результати досліджень внутрішнього і зовнішнього середовищ, доречно перейти до розробки альтернативних варіантів стратегії розвитку. Вибір того чи іншого виду стратегії залежить від економічного потенціалу, стадії життєвого циклу, а також позиціонування підприємства на ринку. Варто зауважити, що основними видами стратегій розвитку бізнесу, в тому числі і ресторанного, є стратегії концентрованого, інтегрованого та диференційованого зростання [9, с. 116].

Пристаюючи до розробки стратегії, необхідно, насамперед, обрати її вид. Якщо керівництво підприємства планує завойовувати нові ринки збуту або ж розвивати нові послуги, необхідно розробити одну зі стратегій концентрованого зростання: розвитку ринку або продукту; посилення позиції на ринку або горизонтальної інтеграції.

Стратегію інтегрованого зростання повинні обрати ті підприємства, які планують розширювати свою діяльність за рахунок створення нових дочірніх структур, а також придбання інших підприємств.

Перевагу стратегії диверсифікованого зростання мають надати ті підприємства, які можуть знайти можливості для надання нових послуг і продукції з використанням новітніх технологій на вже освоєних ринках.

Зважаючи на те, що сам факт наявності розробленої стратегії розвитку ще не забезпечує ефективність та безперервність функціонування господарюючих суб’єктів ресторанного бізнесу, гарантувати успіх підприємствам покликана практична реалізація обраної стратегії. Одним із основних інструментів реалізації стратегії розвитку і водночас засобом контролю за цим процесом є збалансована система показників. Система збалансованих показників дозволяє здійснювати оцінку ефективності діяльності підприємств ресторанного бізнесу в контексті досягнення стратегічних цілей. Формування системи збалансованих показників має бути науково обґрунтованим. Насамперед, їх кількість повинна бути оптимальною з точки зору достатності для формування висновків щодо оцінки ефективності діяльності та прийняття рішень про запровадження змін в обраній стратегії. Водночас показники мають бути однозначними у трактуванні та інтерпретації, репрезентативними, формалізованими і порівнювальними.

Зазначена система, яка дозволить здійснити оцінку реалізації обраної стратегії розвитку підприємств ресторанного бізнесу та запропонувати, у випадку необхідності, зміни до неї, а також зробити висновки щодо ефективності господарювання, повинна, на наш погляд, включати такі показники, які дозволяють визначити:

- макроекономічні пропорції й темпи розвитку та ринкову кон’юнктуру ресторанного бізнесу в національній економіці [2, с. 114];
- ємкість ринку послуг ресторанного бізнесу;
- інвестиційну привабливість та активність у сфері ресторанного бізнесу;
- частку ринку, яку займає підприємство ресторанного бізнесу в межах локального регіону або країни загалом;
- ступінь задоволення споживачів рівнем обслуговування;

- якість страв і технологічних процесів;
- стан, використання і розвиток матеріально-технічної бази;
- використання трудового потенціалу та рівень навантаження на персонал кухні й залу;
- результати господарсько-фінансової діяльності;
- інтегровані показники фінансового стану;
- відповідність між обраною стратегією і процесами всередині підприємства та стилем керівництва.

У випадку, якщо одержані результати за вищезазначеними показниками не відповідають встановленим стратегічним цілям, окресленим відповідними індикаторами, повинно бути прийняте рішення про внесення змін до обраної стратегії розвитку підприємства.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Турбулентні процеси в національній економіці, зростання конкуренції й ризиків ускладнюють функціонування вітчизняних підприємств. У таких умовах підприємства національної економіки в цілому та ресторанного бізнесу зокрема відчувають гостру потребу в такій трансформації системи управління, яка б у нестабільному та мінливому середовищі забезпечила безперервний і ефективний розвиток та економічну безпеку. За цих обставин розробка та реалізація стратегії розвитку підприємства вбачається як один із дієвих інструментів формування гнучкої системи управління, здатної своєчасно й адекватно реагувати на внутрішні та зовнішні загрози бізнесу.

На наш погляд, розробка стратегії розвитку підприємств ресторанного бізнесу повинна включати дослідження внутрішнього і зовнішнього середовищ; вироблення альтернативних варіантів стратегій задля вибору найоптимальнішого; аналітичне обґрунтування системи ключових аспектів діяльності й факторів успіху та стратегічних показників господарювання, а також контроль та оцінку реалізації стратегії. Незважаючи на важливість всіх етапів, виключна увага повинна бути приділена оцінці реалізації обраної стратегії. Для успішного здійснення даного етапу запропонована система показників, використання якої дозволить задовольнити інформаційні потреби управління щодо прийняття рішення про необхідність внесення змін до обраної стратегії розвитку підприємств ресторанного бізнесу.

Дослідженню методики аналізу показників, які запропоновано використовувати для оцінки реалізації стратегії розвитку підприємств ресторанного бізнесу, будуть присвячені наступні публікації.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Аветисова А. О. Ресторанні мережі: конкурентні переваги, проблеми, перспективи розвитку / А. О. Аветисова // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2005. – № 28. – С. 117-123.
2. Друганов С. П. Формирование национальной стратегии развития ресторано-гостиничного бизнеса / С. П. Друганов // Теория и практика общественного развития. – 2014. – № 7. – С. 113-115.
3. ДСТУ 4281:2004. Заклади ресторанного господарства : класифікація. – К. : Держспоживстандарт України, 2004. – 11 с.
4. Кицяк В. Ф. Теоретичні основи визначення категорії “розвиток підприємства” / В. Ф. Кицяк // Економічний аналіз. – Тернопіль, 2011. – Вип. 8, ч. 2. – С. 190-194.
5. Минцберг Г. Школи стратегий / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел ; [пер. с англ.]. – СПб. : Питер, 2000. – 336 с.
6. Погорелов Ю. С. Категория развития та її експлейнарний базис / Ю. С. Погорелов // Теоретичні та прикладні питання економіки. – К., 2012. – Вип. 27, т. 1. – С. 30-34.
7. Раєвнева О. В. Управління розвитком підприємства : методологія, механізми, моделі : монографія / О. В. Раєвнева. – Х. : ІНЖЕК, 2006. – 496 с.
8. Статистичний щорічник України за 2013 рік : статистичний збірник ; [за ред. О. Г. Осауленка ; відп. за вип. О. А. Вишнеvsька] ; Держ. служба статистики України. – К. : Консультант, 2014. – 534 с.
9. Сысоева М. С. К вопросу выбора стратегии развития предприятия с целью обеспечения его экономической безопасности / М. С. Сысоева, Е. Ю. Меркулова // Социально-экономические явления и процессы. – 2014. – № 2 (060), т. 9. – С. 115-122.
10. Хрусталеv Б. В. Теоретические и методические основы формирования стратегии развития предприятия / Б. В. Хрусталеv, В. С. Демьянова // Известия КГАУС. – 2012. – № 2 (20). – С. 201-216.

#### REFERENCES

1. Avetysova, A. O. (2005), Restoranni merezhi: konkurentni perevahy, problemy, perspektyvy, *Visnyk sotsial'no-ekonomichnykh doslidzhen'*, № 28, s. 117-123.
2. Druganov, S. P. (2014), Formirovanie nacional'noj strategii razvitija restoranno-gostinichnogo biznesa, *Teorija i praktika obshhestvennogo razvitija*, № 7, s. 113-115.
3. DSTU 4281:2004. Zaklady restorannoho hospodarstva : klasyfikatsiia, K., Derzhspozhyvstandart Ukrainy, 2004, 11 s.
4. Kyfiak, V. F. (2011), Teoretychni osnovy vyznachennia katehorii “rozvytok pidpryiemstva”, *Ekonomichnyj analiz*, Ternopil', vyp. 8, ch. 2, s. 190-194.
5. Mincberg G., Al'strjend B., Ljempel Dzh. (2000), *Shkoly strategij*, Piter, SPb., 336 s.
6. Pohorielov, Yu. S. (2012), Katehoriia rozvytku ta ii eksplejnarnyj bazys, *Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky*, K., vyp. 27, t. 1, s. 30-34.
7. Raevnieva, O. V. (2006), *Upravlinnia rozvytkom pidpryiemstva : metodolohiia, mekhanizmy, modeli*, INZhEK, Kh., 496 s.
8. Statystychnyj schorichnyk Ukrainy za 2013 rik : statystychnyj zbirnyk, [Za red O. H. Osaulenka]; vidp. za vyp. O. A. Vyshnevs'ka, Derzh. sluzhba statystyky Ukrainy, K., Konsul'tant, 2014, 534.
9. Sysoeva, M. S. and Merkulova, E. Ju. (2014), K voprosu vybora strategii razvitija predpriyatija s cel'ju obespechenija ego jekonomicheskoy bezopasnosti, *Sotsial'no-jekonomicheskie javlenija i processy*, № 2 (060), t. 9, s. 115-122.
10. Hrustalev, B. V. and Dem'janova, V. S. (2012), Teoreticheskie i metodicheskie osnovy formirovanija strategii razvitija predpriyatija, *Izvestija KGAUS*, № 2 (20), s. 201-216.



Міценко Н. Г.,

к.е.н., проф. кафедри економіки підприємства, Львівська комерційна академія, м. Львів  
Федишин М. І.,

магістрант, Львівська комерційна академія, м. Львів

## АДАПТАЦІЯ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ ВЕКТОР УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

**Анотація.** У статті розглянуто адаптацію підприємств у контексті проблеми формування їх конкурентних переваг в умовах невизначеності середовища функціонування. Обґрунтовано необхідність адаптаційних процесів у діяльності підприємств. Запропоновано трактування адаптації підприємств, виокремлено її характерні ознаки. Визначено сутність економічного механізму адаптації підприємств як комплексу організаційно-економічних способів і методів пристосування, які за рахунок внутрішнього потенціалу підприємств забезпечують їх стабільне функціонування та розвиток в умовах зміни ринкового середовища. Запропоновано принципи та алгоритм формування економічного механізму адаптації підприємств, його функції та важелі. Подальших досліджень потребує формування та реалізація адаптаційної стратегії підприємств на основі здійснення моніторингу середовища їх діяльності, ідентифікації стану та рівня адаптації, розробки шляхів забезпечення життєздатності.

**Ключові слова:** адаптація підприємств, адаптаційні процеси, економічний механізм адаптації підприємств, принципи формування економічного механізму адаптації, адаптаційні важелі.

Mitsenko N. G.,

Ph.D., Professor, Professor of the Department of Economics of Enterprise, Lviv Academy of Commerce, Lviv

Fedyshyn M. I.,

Master's degree student, Lviv Academy of Commerce, Lviv

## ADAPTATION AS A STRATEGIC VECTOR OF ENTERPRISE'S MANAGEMENT UNDER THE CONDITIONS OF UNCERTAINTY OF EXTERNAL ENVIRONMENT

**Abstract.** The article considers the adaptation of enterprises in the context of a problem of formation of their competitive advantages under the conditions of uncertainty of operational environment. The necessity of adaptation processes in the enterprise's activities is substantiated. The interpretation of adaptation concept of enterprises is proposed and its characteristic features are singled out. The essence of the economic mechanism of adaptation of enterprises is determined as a complex of organizational and economic ways and methods of adaptation which provide, due to inner enterprise's potential, their stable functioning and development in conditions of market environment changes. Principles and algorithm of formation of economic mechanism of enterprises adaptation, its functions and tools are proposed. Further research is needed for forming and implementation of enterprises adaptational strategy based on monitoring of enterprises activities environment, identification of state and level of adaptation, developing ways of their sustainability.

**Keywords:** enterprises adaptation, adaptive processes, economic mechanism of enterprise adaptation, principles of adaptation of economic mechanism formation, adaptive levers.

**Постановка проблеми.** Виникнення якісно нової економічної системи господарювання змушує підприємства гнучко пристосовуватися до нестабільного розвитку ринкової кон'юнктури. Сучасна наука розглядає конкурентні переваги як динамічну спроможність підприємств до адаптації. Як зазначає І. Денисова [5], в умовах гострого суперництва

за споживача та ресурси діловий успіх притаманний лише організаціям, що мають достатній рівень конкурентоспроможності та гнучко реагують на зміни середовища функціонування. Проблеми адаптації підприємств до змін у ринковому середовищі пов'язані з наступними аспектами:

1) непередбачуваність та невизначеність зовнішнього середовища, різновекторність соціально-економічних та політичних процесів, скорочення тривалості циклів відтворення в умовах науково-технічної революції;

2) процеси глобалізації, інтернаціоналізації економік, консолідації капіталів, загострення конкуренції, зростання вартості обмежених ресурсів;

3) підвищення вимог до компетентності та коректності інтерпретації зростаючого потоку інформації про стан ділового середовища.

Досвід господарювання вітчизняних підприємств свідчить, що в умовах кризи вони часто діють несистемно, втрачають значний обсяг ресурсів. Це актуалізує розробку сучасних механізмів оптимізації негативного впливу ринкового середовища та адаптації підприємств до його змін, які б забезпечили їх ефективне функціонування та розвиток.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У сучасній економічній енциклопедії Г. Вечканова [4] термін “адаптація” трактується як процес пристосування до умов середовища, що змінюються: чим вища міра адаптації, тим надійніше система, тим вищим є ступінь її життєздатності. З точки зору Є. Чиженькової адаптацію потрібно розглядати як «...процес пристосування параметрів підприємства до невизначених умов зовнішнього середовища, який забезпечує підвищення ефективності функціонування протягом усього життєвого циклу суб’єкта господарювання» [13, с. 7]. І. Богомоллова [2] вбачає в адаптації пристосування суб’єктів до умов зовнішнього і внутрішнього середовища, з метою підвищення ефективності виробництва, а також одержання стабільного прибутку і його приросту. На думку М. Будніка, адаптація – це кінцевий етап процесу пристосування підприємств до ринку [3, с. 4], тобто його результат.

У дисертаційному дослідженні В. Дудчак стверджується, що “...адаптація підприємств до зміни умов функціонування виступає як вид взаємодії суб’єкта господарювання або групи суб’єктів з соціально-економічним середовищем, у ході якої узгоджуються вимоги з очікуванням її учасників” [6, с. 8], натомість Г. Козаченко визначає її як “...процес цілеспрямованої зміни параметрів, структури і властивостей будь-якого об’єкта у відповідь на зміни, що відбуваються як у зовнішньому середовищі діяльності об’єкта, так і усередині нього” [7, с. 43]. Очевидно, що перший автор розглядає адаптацію не лише у контексті пристосування до змін середовища функціонування, але й через спроможність взаємодіяти з ним; другий автор наголошує на можливості змін у процесі адаптації не лише щодо середовища, а й безпосередньо у межах підприємства. В цьому ж контексті сучасний економічний словник Б. Райзберга [11] тлумачить адаптацію як пристосування економічної системи та її окремих суб’єктів, працівників, до умов зовнішнього середовища, виробництва, праці, обміну, життя, що постійно змінюються.

С. Кравченко розширює поле розгляду зазначеної дефініції і вважає, що адаптація – це сукупність форм та методів виживання підприємств в умовах конкуренції; підсистема економічного механізму держави, що визначає цілісність формування господарського, внутрішньогосподарського і ринкового механізмів функціонування; складова економічної політики держави, що забезпечує економічне регулювання; діалектично цілісна підсистема, що гармонізує відносини і зв’язки ринку [8, с. 30].

Т. Ландіна [9] розробила класифікацію проблем адаптації. Р. Акофф [1] розподілив дії підприємств, що адаптуються, на активні та пасивні. Д. Хайман [12, с. 28] виокремив три аспекти адаптації як властивості ефективної організації: соціальну, науково-технічну та адміністративну адаптацію. Позиція І. Пітайкіної пов’язана з виділенням техніко-економічної і соціально-економічної сторін адаптації [10], хоча, на нашу думку, мова йде скорше про два різні за спрямованістю і змістом аспекти адаптації.

Зважаючи на значний науковий доробок вчених, наголосимо, що їх дослідження не зосереджувалися на формуванні економічного механізму адаптації підприємств в умовах невизначеності середовища функціонування.

**Постановка завдання.** Мета статті – узагальнення наукових поглядів щодо дефініції “адаптація підприємства”, обґрунтування її характерних ознак, визначення сутності, принципів та алгоритму формування економічного механізму адаптації підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Узагальнення трактувань терміна “адаптація” вітчизняними та зарубіжними науковцями виявило, що вона розглядається як процес перетворень, який притаманний суб’єктам господарювання незалежно від організаційно-правових форм та напрямів діяльності, а також є стратегічною метою їх виживання або розвитку при зміні ринкового середовища. Даний процес передбачає встановлення динамічної стійкої рівноваги між зовнішнім та внутрішнім середовищами, яка базується на здатностях підприємства швидко пристосовуватися до змін у ринковому середовищі та вчасно впливати на його формування з метою регулювання зовнішнього впливу на діяльність та подальший розвиток. Це означає, що підприємство має гнучко змінювати організаційну, виробничу, управлінську, соціальну, техніко-технологічну, інноваційну, фінансову системи відповідно до змін у ринковому середовищі. Отже, можна стверджувати про формування у ринковому середовищі адаптаційного потенціалу підприємств, який характеризується не лише спроможністю сприймати зміни оточення, але й наявністю економічних ресурсів та відповідних організаційно-управлінських засобів, за допомогою яких здійснюється адаптація.

Адаптація підприємств до змін у ринковому середовищі має здійснюватися шляхом формування в їх господарській діяльності адаптаційних процесів. Під адаптаційними процесами слід розуміти

цілеспрямовану координацію організаційних, управлінських та виробничих відносин з метою їхнього пристосування до мінливих умов ринкового середовища. Адаптаційні процеси можуть бути реалізовані завдяки формуванню відповідної сукупності правил, засобів та інструментів, що разом утворюють економічний механізм пристосування підприємства до змін оточуючого середовища. З метою забезпечення економічної стійкості та адаптації підприємств визначаються (рис. 1): мета, стимулюючі чинники, види і терміни адаптації, напрями і сфери адаптації.

Головною метою реалізації адаптаційних заходів, під якими розуміємо сукупність інструментів, застосовуваних для трансформації об'єкта адаптаційного впливу у визначеному напрямі, є забезпечення довготермінових конкурентних переваг підприємств. До цілей адаптації можна віднести: зменшення впливу негативних чинників ринкового середовища, розширення присутності на ринку, набуття стійких конкурентних переваг, підтримання конкурентоспроможності продукції, забезпечення потреб "стейкхолдерів", посилення інвестиційної привабливості, підтримання ділової репутації, управління ризиками тощо.

Вищезазначені ознаки слугують базою для розробки економічного механізму адаптації підприємств, що має відображати причинно-наслідкові зв'язки та теоретико-методологічні інструменти адаптації підприємств. Економічний механізм адаптації підприємств – це комплекс організаційно-економічних способів і методів пристосування, які за рахунок внутрішнього потенціалу підприємств забезпечують їх стабільне функціонування та розвиток за умов змін у ринковому середовищі. В основу формування зазначеного механізму мають бути покладені такі наукові підходи, як: системний (дозволяє розглядати зазначений механізм як сукупність елементів, важелів, інструментів реалізації адаптаційних заходів), процесний та ситуаційний (передбачають постійний моніторинг середовища функціонування та реалізацію відповідних адаптаційних процесів у випадку виникнення загрозливих його змін), комплексний (базується на гармонізації інтересів підприємств, контрагентів, трудових колективів, місцевих громад, держави). Підкреслимо, що при формуванні економічного механізму адаптації підприємств повинно відбуватися врахування усіх цих підходів без винятку, адже вони відображають виявлення слабких місць у розвитку підприємств під різними кутами зору.

Економічний механізм адаптації підприємств, на наш погляд, передбачає використання таких методів управління, як аналіз, оцінювання, прогнозування (планування), реагування, контроль. Кожен із зазначених методів управління відіграє свою роль у механізмі адаптації підприємств.

У залежності від змін у ринковому середовищі та їх впливу на діяльність підприємств система менеджменту має визначити вид адаптації, який доцільно застосовувати. При цьому варто враховувати вагомість загроз та ризиків щодо напрямів діяльності підприємств, фактичну і можливу їх локалі-

зацію, очікувані терміни дії негативних чинників.

Для формування економічного механізму адаптації підприємств до змін у ринковому середовищі нами виокремлені принципи (табл. 1). Дотримання зазначених принципів під час формування економічного механізму адаптації підвищить ефективність адаптаційних заходів та дозволить реалізувати його основні функції: організаційну, інформаційну, прогнозно-попереджувальну, контрольну, координаційну, стимулюючу.

Запропонований алгоритм формування економічного механізму адаптації підприємств (рис. 2) дозволяє здійснити моніторинг ринкового середовища, визначити форми адаптивної реакції підприємств, врахувати методичний інструментарій формування економічного механізму адаптації, розробити та запровадити адаптаційну стратегію, а також провести аналіз ефективності економічного механізму адаптації.

Дія економічного механізму адаптації підприємств до змін у ринковому середовищі передбачає застосування таких груп важелів, як:

а) соціальний важіль – забезпечує готовність трудового колективу до впровадження заходів адаптації, спрямовує дію адаптаційних заходів на збереження досягнутих соціальних гарантій працівникам при зміні умов ринкового середовища, недопущення скорочення робочих місць і погіршення умов праці, створення ефективної системи стимулювання;

б) фінансовий важіль – забезпечує впровадження економічного механізму адаптації необхідними фінансовими ресурсами шляхом застосування сучасних фінансових інструментів та альтернативних джерел фінансування, виявляє майбутні фінансові потреби, оптимізує рух грошових ресурсів, сприяє реструктуризації заборгованості;

в) економічний важіль – забезпечує ефективну діяльність при зміні ринкового середовища шляхом оптимізації виробничої програми, цінової політики, стратегії збуту, структури операційних витрат, оборотних та необоротних засобів, маркетингової та інноваційної політики;

г) правовий важіль – забезпечує правовий захист та підтримку в процесі функціонування підприємств при змінах у ринковому середовищі;

д) організаційний важіль – передбачає упорядкування організаційної структури підприємств, розподіл прав та обов'язків менеджменту, забезпечення необхідної ресурсної бази, реалізацію адаптаційних процедур;

е) управлінський важіль – забезпечує застосування оптимальних стилів, методів і форм управління підприємствами;

ж) техніко-технологічний важіль – забезпечує оновлення техніко-технологічної бази, впровадження інновацій у діяльність підприємств.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Адаптація підприємств являє собою методологічний інструмент, який базу-

ється на загальноекономічних підходах до дослідження економічних систем та ґрунтується на формуванні економічного механізму їх пристосування до ринкової кон'юнктури, зменшенні негативних впливів та приведенні внутрішніх господарських процесів у відповідність до вимог та викликів зовнішнього конкурентного середовища. Впровадження адаптаційного інструментарію дозволить забезпечити ефективність і довготривалий розвиток підприємств у ринкових умовах. Подальших досліджень потребує формування та реалізація адаптаційної стратегії, що базується на здійсненні якісного моніторингу середовища діяльності підприємств, ідентифікації їх стану та рівня адаптації, розробці шляхів забезпечення економічної стійкості та життєздатності.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Акофф Р. Л. Планирование в больших экономических системах / Р. Л. Акофф ; [пер. с англ.] – М. : Советское радио, 1972. – 224 с.
2. Богомолова И. П. Адаптивное развитие предприятий на основе инноваций (на примере предприятий винодельческой отрасли) : монография / И. П. Богомолова, Е. И. Кривенко. – Воронеж : Истоки, 2009. – 182 с.
3. Буднік М. М. Адаптація промислових підприємств до ринкових умов господарювання : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 “Економіка, організація та управління підприємством” / М. М. Буднік. – Х., 2002. – 19 с.
4. Вечканов Г. С. Современная экономическая энциклопедия / Г. С. Вечканов, Г. Р. Вечканова. – СПб. : Лань, 2002. – 880 с.
5. Денисова И. Н. Методологические основы адаптации предпринимательских структур к социально-экономическим условиям функционирования и развития [Электронный ресурс] / И. Н. Денисова // Российское предпринимательство. – 2012. – № 3 (201). – С. 34-39. – Режим доступа : <http://www.creativeconomy.ru/articles/18338/>
6. Дудчак В. В. Теоретико-методологические аспекты формирования системы адаптивного управления промышленными предприятиями : автореф. дис. на соискание уч. степени доктора экон. наук : спец. 08.00.05 “Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами)” / В. В. Дудчак. – Ростов-на-Дону, 2006. – 20 с.
7. Козаченко А. В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения : монография / А. В. Козаченко, В. П. Пономарев, А. Н. Ляшенко. – К. : Либра, 2003. – 280 с.
8. Кравченко С. А. Адаптация экономического механизма функционирования сельскохозяйственных предприятий к условиям рынка : монография / С. А. Кравченко. – К. : ННЦ ИАЭ, 2008. – 444 с.
9. Ландіна Т. В. Організаційно-економічні механізми адаптації підприємства до умов ринку : монографія / Т. В. Ландіна. – К. : Наукова думка, 1994. – 283 с.

10. Питайкина И. А. Закономерности развития государственных унитарных предприятий России в рыночной экономике : автореф. дис. на соискание уч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.01 “Экономическая теория” / И. А. Питайкина. – Пенза, 2006. – 23 с.

11. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 512 с.

12. Хайман Д. Н. Современная микроэкономика: анализ и применение / Д. Н. Хайман. – М. : Финансы и статистика, 1992. – 362 с.

13. Чиженькова Е. В. Формирование экономического механизма адаптации хозяйствующего субъекта к рыночной среде : автореф. дис. на соискание уч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.01 “Экономическая теория” / Е. В. Чиженькова. – М., 2006. – 24 с.

## REFERENCES

1. Akoff, R. L. (1972), *Planirovanie v bol'shikh jekonomicheskikh sistemah* [Planning for large economic systems], Soviet Radio, Moscow, Russia.
2. Bogomolova, I. P., Krivenko, E. I. (2009), *Adaptivnoe razvitie predpriyatij na osnove innovacij (na primere predpriyatij vinodel'cheskoj otrasli)* [Adaptive development of enterprises through innovation (on the example of the wine industry)], Origins, Voronezh, Russia.
3. Budnik, M. M. (2002), “Adaptation of industrial enterprises to market conditions”, E.C. Thesis, Economics, organization and business management, Kharkiv, Ukraine.
4. Vechkanov, G. S., Vechkanova, G. R. (2002), *Sovremennaja jekonomicheskaja jenciklopedija* [Modern economic Encyclopedia], Lan', St.-Petersburg, Russia.
5. Denisova, I. N. Metodologicheskie osnovy adaptacii predprinimatel'skih struktur k social'no-jekonomicheskim uslovijam funkcionirovanija i razvitija [Online], available at: <http://www.creativeconomy.ru/articles/18338/>
6. Dudchak, V. V. (2006), “Theoretical and methodological aspects of formation of adaptive management of industrial enterprises”, E.D. Thesis, Economy and management of a national economy (economy, the organization and management of enterprises, branches, complexes), Rostov-on-Don, Russia.
7. Kozachenko, A. V., Ponomarev, V. P., Ljashenko, A. N. (2003), *Jekonomicheskaja bezopasnost' predpriyatija: sushhnost' i mehanizm obespechenija* [The economic security of the enterprise: the nature and mechanism of maintenance], Libra, Kyiv, Ukraine.
8. Kravchenko, S. A. (2008), *Adaptacija jekonomicheskogo mehanizma funkcionirovanija sel'skohozjajstvennyh predpriyatij k uslovijam rynka* [Adaptation of the economic mechanism of functioning of the agricultural enterprises to market conditions], NNC IAJe, Kyiv, Ukraine.
9. Landina, T. V. (1994), *Orhanizatsijno-ekonomichni mekhanizmy adaptatsii pidpriemstva do umov*

*rynku* [Organizational-economic mechanism of enterprise adaptation to market conditions], Naukova dumka, Kyiv, Ukraine.

10. Pitajkina, I. A. (2006), "Laws of development of Russian state unitary enterprises in the market economy", E.C. Thesis, Jekonomicheskaja teorija, Penza, Russia.

11. Rajzberg, B. A., Lozovskij, L. Sh., Starodubceva, E. B. (2008), *Sovremennyj jekonomicheskij*

*slovar'* [Modern Dictionary of Economics], INFRA-M, Moscow, Russia.

12. Hajman, D. N. (1992), *Sovremennaja mikro-jekonomika: analiz i primenenie* [Modern Microeconomics: Analysis and Application], Finansy i statistika, Moscow, Russia.

13. Chizhen'kova, E. V. (2006), "Formation of the economic mechanism of adaptation of the economic entity to the market environment", E.C. Thesis, Jekonomicheskaja teorija, Moscow, Russia.

Височин І. В.,

д.е.н., проф. кафедри економіки та фінансів підприємства, Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ

## ЛОГІСТИКА ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ

**Анотація.** У статті розглянуто проблеми формування систем логістики підприємств електронної торгівлі. Представлено еволюцію теорії логістики, передумови розвитку та цільові орієнтири електронної логістики, мікрологістичні концепції, поширені у сфері електронної торгівлі. Висвітлено роль електронної торгівлі в роздрібному товарообороті країни, запропоновано визначення системи електронної торгівлі. Враховуючи мету дослідження, обґрунтовано доцільність застосування логістичних підходів у діяльності підприємств електронної торгівлі з метою забезпечення ефективності їх функціонування та стійкого розвитку в довготривалій перспективі, визначені отримувані при цьому переваги та недоліки. Подальші дослідження повинні бути орієнтовані на розробку організаційно-економічних механізмів впровадження логістичних підходів у бізнес-процеси підприємств електронної торгівлі.

**Ключові слова:** підприємство електронної торгівлі, система електронної торгівлі, логістика, види логістики, логістичні операції, переваги від впровадження логістичних підходів, мікрологістичні концепції.

Vysochyn I. V.,

Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Economics and Finances of Enterprise, Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv

## LOGISTICS AS A FACTOR OF DEVELOPMENT OF E-COMMERCE ENTERPRISES

**Abstract.** The article considers the problems of forming of logistics systems of e-commerce enterprises. The evolution of logistics theory as well as the prerequisites and targets of e-logistics, micrologistics concepts, prevalent in e-commerce are presented. The role of e-commerce retail turnover in Ukraine is highlighted and the definition of e-commerce system is proposed. Considering the purpose of the study, the feasibility of logistical approaches in the activities of e-commerce companies is proved with the aim to ensure their effectiveness and sustainability in the long term as well as the advantages and disadvantages obtained are determined. Further research should focus on developing organizational and economic mechanisms of implementation logistics approaches in business processes of e-commerce enterprises.

**Keywords:** e-commerce enterprise, e-commerce system, logistics, types of logistics, logistics operations, the benefits of implementing logistics approaches, micrologistics concepts.

**Постановка проблеми.** Стрімкий розвиток системи глобальних комунікацій, що підтримують функціонування мережі Інтернет, спонукає сучасних підприємців у сфері товарного обігу до кардинальних змін в організації відносин із постачальниками і споживачами, обумовлює випереджуючі темпи розвитку електронної торгівлі. В сучасних умовах остання виступає як "...комплексна багатоаспектна діяльність суб'єктів електронної торгівлі, яка охоплює такі бізнес-процеси, як електронний маркетинг, закупівлі на основі електронних систем, віртуальний торгово-технологічний процес, доставка товарів споживачам за електронними технологіями та (або) традиційне транспортування товарів" [8, с. 9]. Дані офіційної статистики та компетентних оціню-

вачів свідчать про зростання її обсягів та частки в товарообороті роздрібною торгівлі України (табл. 1).

Досвід господарювання у зазначеній сфері свідчить, що найширші можливості отримують підприємства електронної торгівлі саме внаслідок використання технічних, технологічних та організаційних можливостей глобальної мережі Інтернет як наймасштабнішого середовища застосування інформаційних комунікаційних технологій. Водночас ці можливості дозволяють по-новому побудувати систему логістики та перетворити її в фактор розвитку підприємств електронної торгівлі на ринку товарів і послуг.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок у розвиток теорії та практики організації

електронної торгівлі зроблено у працях провідних вітчизняних і зарубіжних вчених: В. Алексуніна [1], І. Балабанова, А. Берези, О. Березіна [2], Л. Брагіна, В. Брижко, С. Валігурського [3], Л. Винарика, Г. Дункана, Д. Еймора, Р. Імері, А. Кантаровича, І. Козака, Д. Козьє, К. Коллі, М. Макарової, Н. Меджибовської, Б. Мізюка, О. Оліфірова, В. Плєскач, А. Саммера, С. Смірнова, Л. Тимченка, І. Успенського, В. Царьова, А. Юрасова, І. Ярової [9] та ін., проте питання логістичної діяльності підприємств електронної торгівлі в них не досліджувалися.

**Постановка завдання.** Метою статті є обґрунтування доцільності застосування логістичних підходів у діяльності підприємств електронної торгівлі з метою забезпечення ефективності їх функціонування та стійкого розвитку в довготривалій перспективі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Концепція логістичного бізнесу (цивільного) походить від військової логістики. Спалах інтересу до неї спостерігається з кінця 50-х років ХХ ст. внаслідок виявлення можливостей економії у розподілі (звідси походить логістика продажів або логістика розподілу). Крім цього, отримали поширення ідеї щодо використання логістики у постачанні, виробництві, транспортуванні, зберіганні продукції (товарів). В результаті сформувалися окремі види логістики як системи прикладних знань у конкретних сферах діяльності: логістика закупівель (охоплює процеси поставок сировини та матеріалів), логістика виробництва (включає планування виробничої програми та управління її реалізацією), логістика розподілу (включає контроль і моніторинг всіх процесів, необхідних для транспортування готової продукції та товарів із сфери виробництва до покупців), логістика транспорту (охоплює застосування концепцій і логістичних інструментів у процесі перевезень матеріалів, товарів, людей) та ін.

Розвиток глобалізаційних процесів сприяв поширенню логістичних ідей і концепцій та виходу їх за межі однієї компанії. Як наслідок, на початку ХХІ ст. виникає термін “ланцюг постачань”, здійснюється формування наукових підходів до управління логістичними ланцюгами (логістичною мережею, логістичною системою). У залежності від діапазону впливу варто виокремити мікрологістику (обмежується логістичними процесами в одній компанії), мезологістику (оперує логістичними процесами, що відбуваються в межах однієї галузі економіки), макрологістику (охоплює логістичні процеси, що відбуваються загалом в економіці країни), єврологістику (поширює логістичні процеси на територію європейського континенту), глобальну логістику (охоплює територію всього світу).

Нині логістика є одним із найбільш важливих інструментів ведення бізнесу. Логістика у широкому розумінні – це процес планування, реалізації та контролю за ефективно організованими потоками сировини, готової продукції (товарів) і відповідної інформації з пунктів відправлення до пунктів споживання з метою задоволення потреб клієнтів.

Логістичні операції можуть включати (але не обов'язково обмежуються ними): прогнозування попиту споживачів, обробку замовлень, організацію руху інформації, оптимізацію розташування складів, процеси закупівель, упаковки, транспортування та зберігання товарів, управління запасами, технічне обслуговування тощо. Зазначені операції сформували правила організації оптимального товаропостачання – “7R” (англ.): Right product (необхідний товар), Right quantity (необхідна кількість), Right condition (прийнятні умови), Right place (потрібне місце), Right time (визначений час), Right customer (визначений покупець), Right price (прийнятна ціна).

Необхідність реалізації даного комплексу вимог під час організації продажів товарів у системах електронної торгівлі визначає потребу в застосуванні відповідного логістичного інструментарію, адже, незважаючи на віртуальний характер маркетингових (маркетингові дослідження, рекламна робота) та комерційних (продаж товарів, розрахунки за товари) процесів, основна частина угод у системі електронної торгівлі завершується реальною доставкою товарів (за винятком, звичайно, цифрових), що обумовлює потребу в наявності у логістичному ланцюгу товарних запасів, здійснення їх складської обробки, виконання транспортних операцій, які є прерогативою логістики.

Поширення інформаційних систем та комп'ютерних мереж призвело до розвитку електронної логістики, що базується на використанні мережі Інтернет, інформаційних систем та інформаційних технологій для управління бізнес-процесами. При цьому центрами фокусування логістичного впливу є вирішення таких завдань:

- постачання сировини (матеріалів), товарів, необхідних для ефективного функціонування підприємства;
- зберігання виробничих та товарних запасів, організація роботи складів;
- доведення товарів до роздрібних та оптових торговців, кінцевих споживачів;
- оптимізація схем транспортування;
- стимулювання збуту продукції, організація передпродажного та післяпродажного обслуговування покупців;
- формування систем лояльності постачальників та покупців;
- створення мережі логістичних послуг;
- ефективне управління та моніторинг ланцюга постачань;
- підтримка функціонування бізнес-сайтів (електронний магазин, електронний банкінг, інтернет-аукціон, електронне складування, електронний каталог тощо) та ін.

Традиційне розуміння поняття “система електронної торгівлі” пов'язане з її тлумаченням у суто технічному аспекті: так, одні автори під системою електронної торгівлі вважають форму відображення у Web-вигляді прайс-листа, комори, системи замовлень торговельного підприємства, фірми-виробника тощо, яка забезпечує дієвий зв'язок віртуального світу з реальним, внутрішнім життям цієї установи; інші автори розглядають систему елект-

ронної торгівлі як таку, що об'єднує електронно-комерційні компоненти з системами, що забезпечують автоматизацію внутрішніх бізнес-процесів компанії [2; 3; 5]. В той же час з позицій загального гносеологічного підходу, під системою електронної торгівлі слід розуміти комплекс підсистем, елементів та компонентів і притаманних їм властивостей, взаємодія між якими відбувається шляхом забезпечення всіх бізнес-процесів, які здійснюються на підприємствах електронної торгівлі.

Логістичний підхід у роботі підприємства електронної торгівлі дає можливість знизити його експлуатаційні витрати. Разом з тим, застосування комп'ютерної техніки, інформаційних мереж, спеціалізованого програмного забезпечення дозволяє досягти економії витрат обігу та витрат на організацію комунікацій. Використання послуг електронної торгівлі сприяє не лише оптимізації часу на пошук необхідного покупцеві товару, але й пришвидшенню часу обертання товарів, скороченню ланцюга постачання, спрощенню контролю за процесами товаропросування, зменшенню ризику і потенційних втрат внаслідок вибору недобросовісних партнерів по бізнесу.

Зазначені переваги від впровадження електронної логістики значно переважають недоліки. Наголосимо, що впровадження інструментарію електронної логістики потребує значних фінансових ресурсів, а віддача від цього принесе фінансові вигоди в довгостроковій перспективі. Крім цього, використання інформаційних та комунікаційних технологій знижують рівень конфіденційності відносин "виробник (постачальник) – продавець – покупець (споживач)".

Оскільки логістика фактично є формою оптимізації ринкових зв'язків та основою гармонізації інтересів учасників процесу переміщення продукції і товарів, то ефективне забезпечення вищезгаданих бізнес-процесів у даний час є надзвичайно актуальним і чинить вплив як на фінансово-економічні результати діяльності підприємств електронної торгівлі, так і на рівень задоволення потреб споживачів.

Серед мікрологістичних концепцій, які знайшли своє визнання у практиці електронної торгівлі, варто відзначити систему ERP (Enterprise Resources Planning) як тип інтегрованих ресурсів. Дана система з'явилася в результаті розвитку системи MRP-II і дозволяє здійснювати планування ресурсів підприємства, розподіл та реалізацію товарів, а також отримувати інформацію про зміну попиту на ринку та його детермінанти. Важливою рисою системи є можливість інтеграції всіх сфер діяльності компанії, проведення фінансового аналізу та на основі цього внесення змін в організацію управління бізнес-процесами.

Програмне забезпечення SRM (Supplier Relationship Management) дозволяє організувати взаємовідносини торговельного підприємства з постачальниками на засадах комплексного підходу (оптимізувати джерела постачання та розміщення товарних запасів, автоматизувати операції купівлі-продажу, запровадити оцінку роботи постачальників та ін.).

Система SCM (Supply Chain Management) являє собою систему управління ланцюгами постачання. Вона дає можливість ефективно підтримувати процеси виробництва і продажу товарів, а також управляти матеріальним (товарним), інформаційним та фінансовим потоками. Завдяки реалізації системи SCM компанії отримують здатність більш ефективно впливати на постачальників і споживачів, оптимізувати бізнес-процеси.

CRM-система (Customer Relationship Management) фокусується на моніторингу й організації відносин із наявними та потенційними покупцями (споживачами). Застосування системи дозволяє підвищити обсяги товарообороту, оптимізувати маркетинг, покращити організацію бізнес-процесів, відслідковувати результати діяльності підприємства. Особлива увага в цьому випадку приділяється аналізу потреб ринку та управлінню замовленнями, організації продажів, проведенню маркетингових кампаній, обслуговуванню покупців після виконання замовлень, створенню центрів обробки викликів та ін.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Активізація в економічному середовищі процесів електронного логістичного бізнесу та електронної комерції несе ряд додаткових переваг. Найбільшою з них є значне скорочення часу на подолання розриву між постачальником та його клієнтами у процесі розподілу товарів. Загальна ефективність систем електронної торгівлі великою мірою визначається ефективністю способів організації руху товарної маси від місць їх продажу до споживача, разом з тим, ці процеси тісно пов'язані з організацією матеріального (товарного) забезпечення підприємств, що обумовлює необхідність використання інструментарію логістики для підвищення рівня організації роботи з постачальниками, клієнтами (покупцями) на умовах інтеграції виробничо-транспортно-торговельних систем і оптимізації торгово-технологічних процесів. Подальших досліджень потребує формування організаційно-економічних механізмів впровадження логістичних підходів у бізнес-процеси підприємств електронної торгівлі.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Алексунин В. Электронная коммерция и маркетинг в Интернете / В. Алексунин. – М. : Дашков и К°, 2005. – 216 с.
2. Березін О. В. Сучасна візія економічного механізму функціонування підприємства електронної торгівлі / О. В. Березін // Науковий вісник Одеського національного економічного університету : зб. наук. праць. – Науки: економіка, політологія, історія. – 2014. – № 5 (213). – С. 30-37.
3. Валигурский С. Д. Организационно-экономические основы формирования и развития интернет-торговли : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05 "Экономика и управление народным хозяйством" / С. Д. Валигурский. – М., 2012. – 24 с.



4. Васильева Р. Н. Электронная коммерция как фактор повышения конкурентоспособности торгового предприятия [Электронный ресурс] / Р. Н. Васильева, Е. С. Андреянов // Ученые заметки ТОГУ : электронное научное издание. – 2013. – Т. 4. – № 4. – С. 95-98. – Режим доступа : [http://pnu.edu.ru/media/ejournal/articles/2013/TGU\\_4\\_43.pdf](http://pnu.edu.ru/media/ejournal/articles/2013/TGU_4_43.pdf).

5. Дубовик Т. Интернет-торгівля в Україні / Т. Дубовик // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету : зб. наук. праць. – К. : КНТЕУ, 2013. – № 1. – С. 20-28.

6. Мірошніченко Т. В. Вплив та роль логістики в розвитку електронної комерції в Україні / Т. В. Мірошніченко, Г. Ю. Чорна // Экономика и управление : науч.-практ. журнал. – Симферополь : НАПКС, 2013. – № 5. – С. 59-62.

7. Статистичний щорічник України за 2014 рік : стат. зб. / Державна служба статистики України ; [за ред. І. М. Жук]. – К., 2015. – 586 с.

8. Хамула О. О. Організаційно-економічний механізм управління системою реалізації книжкової продукції в підприємствах електронної торгівлі : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 “Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)” / О. О. Хамула. – Львів, 2014. – 23 с.

9. Ярова І. І. Управління просуванням товаропотоків підприємств засобами Інтернет-технологій : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / І. І. Ярова. – Полтава, 2008. – 222 с.

#### REFERENCES

1. Aleksunin, V. (2005), *Jelektronnaja kommersija i marketing v Internete* [E-commerce and Marketing on the Internet], Dashkov i K<sup>o</sup>, Moscow, Russia.

2. Berezin, O. V. (2014), “Suchasna vizija ekonomichnoho mekhanizmu funktsionuvannia pidpriemstva elektronnoi torhivli”, *Naukovyj visnyk Odes'koho natsional'noho ekonomichnoho universytetu*. Vol. 5 (213), pp. 30-37.

3. Valigurskij, S. D. (2012), “Organizational-economic bases of formation and development of e-commerce”, E.C. Thesis, Economy and management of a national economy, Moscow, Russia.

4. Vasil'eva, R. N., Andrejanov, E. S. (2013), *Jelektronnaja kommersija kak faktor povyshenija konkurentosposobnosti torgovogo predpriyatija* [Online], available at: [http://pnu.edu.ru/media/ejournal/articles/2013/TGU\\_4\\_43.pdf](http://pnu.edu.ru/media/ejournal/articles/2013/TGU_4_43.pdf)

5. Dubovyk, T. (2013), “Internet-torhivlia v Ukraini”, *Visnyk Kyivs'koho natsional'noho torhovel'no-ekonomichnoho universytetu*. Vol. 1, pp. 20-28.

6. Miroshnichenko, T. V., Chorna, H. Yu. (2013), “Vplyv ta rol' lohistyky v rozvytku elektronnoi komertsii v Ukraini”, *Ekonomyka y upravlenye*. Vol. 5, pp. 59-62.

7. *Statystychnyj schorichnyk Ukrainy za 2014 rik* (2015) [Statistical Yearbook of Ukraine for 2014], Kyiv, Ukraine.

8. Khamula, O. O. (2014), “Organizational-economic mechanism of implementing the system of books in e-commerce business”, E.C. Thesis, Economics and management of enterprises (by economic activity), Lviv, Ukraine.

9. Yarova, I. I. (2008), “Management companies promoting trade flows by means of Internet technologies”, Dissertation, Economics and management of enterprises (by economic activity), Poltava, Ukraine.

Гончар О. І.,

д. е. н., доц., проф. кафедри економіки підприємства і підприємництва, Хмельницький національний університет, м. Хмельницький

## КЛІЄНТООРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД В УПРАВЛІННІ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

**Анотація.** Обґрунтовано необхідність та доцільність застосування клієнтоорієнтованого підходу до управління економічним потенціалом вітчизняних підприємств у сучасних умовах. Доведено, що успішність процесів формування і розвитку ринкового потенціалу сучасних підприємств залежить від низки тенденцій: застосування інноваційно-інвестиційних програм, оновлення асортименту, технологічних, фінансових, матеріальних ресурсів та реалізації клієнтоорієнтованої маркетингової політики. Вказано на те, що важливо не просто мати можливість виготовити певний обсяг продукції чи надати послуги, а зуміти їх реалізувати. Сформовано узагальнену схему управління потенціалом підприємства як відкритою динамічною системою, яка включає елементи програмного управління, регулювання та саморегулювання на засадах клієнтоорієнтованості. Встановлено, що клієнтоорієнтований підхід в управлінні потенціалом підприємства пов'язаний зі зміною розуміння цінності клієнта для підприємства. Останній є головною персоною при формуванні товарної, комунікаційної та інших політик підприємства, які покладаються в основу його діяльності й розвитку.

**Ключові слова:** потенціал підприємства, управління, стратегія, ресурси, можливості, здатності, збут, клієнти, покупці, клієнтоорієнтована політика, ефективність.

Gonchar O. I.,

Doctor of Economics, Associate Professor, Professor of the Department of Economics of Enterprise and Entrepreneurship, Khmelnytskyi National University, Khmelnytskyi

## CUSTOMER-ORIENTED APPROACH IN THE MANAGEMENT OF POTENTIAL OF AN ENTERPRISE

**Abstract.** The necessity and feasibility of a client-oriented approach to managing economic potential of domestic enterprises in modern conditions is substantiated. It is proved that the success of the formation and development of the market potential of modern enterprises depends on several trends: the use of innovative investment programs, updating of product range, technological, financial, material resources and implementation of customer-oriented marketing policy. It is indicated that it is important not just to be able to produce a certain amount of products or to provide services but be able to sell them. The generalized scheme of managing the potential of an enterprise is formed as an open dynamic system, which includes elements of program management, regulation and self-regulation on the customer-oriented principles. It is found that the client-oriented approach to managing potential of the enterprise associates with changes in understanding of importance of each customer for the enterprise. He is the main persona in the formation of commodity, communication and other policies of the enterprise which laid the basis for its activities and development.

**Keywords:** potential of an enterprise, management, strategy, resources, possibilities, abilities, sales, customers, buyers, client-oriented policy, effectiveness.

**Постановка проблеми.** За умов глобалізації та євроінтеграції України успішність господарювання вітчизняних підприємств суттєво залежить від ефективності управління процесами формування та реалізації їх економічного потенціалу. В сучасних умовах прибутковість діяльності слід розглядати не як самоціль, а лише як необхідну умову ведення господарської діяльності. Крім того, характеристика товарного ринку як ринку споживача ставить

вимогу розвитку клієнтоорієнтованих підходів до управління потенціалом підприємств, їх здатності швидко адаптуватися до динамічних умов ринку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Актуальність вказаних питань обумовила інтерес різних вчених до розвитку клієнтоорієнтованих підходів в управлінні підприємствами. Окремі теоретичні й методологічні аспекти даної проблеми розгля-

даються у працях таких вчених, як Акофф Р., Балабанова Л., Бурцев В., Наумов В., Перерва П., Першко Л., Куденко Н., Череп А., Шарко М. та ін. Однак питання застосування клієнтоорієнтованого підходу до управління економічним потенціалом підприємств, впровадження інструментів аутсорсингу залишаються недослідженими.

**Постановка завдання.** Визначаючи потенціал підприємства як його здатність реалізовувати можливості щодо здійснення статутної діяльності, досягати максимальний позитивний результат та забезпечувати розвиток, а управління потенціалом підприємства – як процес цілеспрямованого впливу (планування, організування, мотивування, контроль та координування) на елементи та центри формування потенціалу (підприємства у цілому, структурні підрозділи, окремі працівники та трудовий колектив) з метою формування та розвитку цієї здатності [1, с. 88], слід зауважити про зовнішні прояви реалізації внутрішнього потенціалу – формування ринкового потенціалу. Дослідження показали, що на практиці успішність процесів формування і розвитку ринкового потенціалу сучасних підприємств залежить від низки тенденцій: застосування інноваційно-інвестиційних програм, оновлення асортименту, технологічних, фінансових, матеріальних ресурсів та реалізації клієнтоорієнтованої маркетингової політики. Важливо не просто мати можливість виготовити певний обсяг продукції чи надати послуги, а зуміти їх реалізувати.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Погоджуючись із висновками Анісімової О., Авдєєнка В., Котлова В., Болотного К., Дація Н., Донця Ю., Мансурової Н., Федоніна О., необхідно зазначити, що структура й ефективність функціонування економічного і ринкового потенціалу підприємства як прояву внутрішнього потенціалу на ринку формується під впливом ряду факторів. Основні з них: цілісність, що означає єдність служіння всіх елементів потенціалу спільній меті, що постає перед системою (у нашому випадку “підприємством”); складність як наявність сукупності складових елементів, кожен із яких є сукупністю окремих частин; взаємозамінюваність з метою збереження виробничих ресурсів у результаті застосування нового устаткування, технології, енергії, інформаційних ресурсів і методів організації управління та виробництва; взаємозв’язок і взаємодія елементів потенціалу, виражених мірою відповідності й співвідношення матеріальних, особистих і нематеріальних чинників виробництва; здатність до сприйняття в якості елементів новітніх досягнень науково-технічного прогресу, здатність до розвитку шляхом безпосереднього і систематичного використання нових технологічних ідей; потужність, що є кількісною оцінкою продуктивної здатності потенціалу підприємства. Потужність потенціалу, будучи об’єктивно визначена, показує місце конкретного господарського підрозділу в галузевому і господарському потенціалах. Вона слугує важливою сполучною ланкою між виробничим потенціалом, науко-

во-технічним і економічним потенціалом; соціальність як фактор, що перешкоджає модернізації виробництва, з метою задоволення потреб капіталу, відходу від рішення соціальних проблем, з метою отримання нового стабільного джерела надприбутків, ефективного засобу тиску на робочий клас і зняття боротьби з профспілками; гнучкість та адаптивність, що свідчить про можливість переорієнтації виробничої системи на випуск нової продукції, використання інших видів матеріалів, технологій, механізмів тощо без докорінної зміни його матеріально-технічної бази, орієнтацію на зміни вимог споживачів та ін.

У зв’язку з тим, що діяльність промислових підприємств передбачає роботу не лише за схемою “бізнес для бізнесу” (“B2B”), але і “B2C” (бізнес для кінцевого споживача), саме для цих підприємств особливого значення набуває застосування у практиці клієнтоорієнтованого підходу. Для більшості промислових підприємств ключовими стратегічними орієнтирами ХХІ ст. виступають створення гнучкого підприємства з адаптивним виробничим потенціалом, орієнтація на клієнта і максимізація споживчої цінності.

Клієнтоорієнтований підхід дозволяє швидко адаптуватися до динамічного ринкового середовища, управляти відносинами з клієнтами, проводити їх моніторинг, підтримувати і розвивати найбільш цінних і значущих клієнтів, виводити з системи клієнтів, котрі є для компанії баластом, і оновлювати систему новими продуктивними клієнтами.

Клієнтоорієнтований підхід останнім часом стає провідною парадигмою ведення бізнесу. Це пов’язано з тим, що унікальні конкурентні переваги стає досить складно створювати за рахунок нових технологій, асортименту, підвищення операційної ефективності й зниження цін, бо все це можна швидко скопіювати. А ось ставлення до клієнта скопіювати найскладніше. Коли ж уся компанія перебудовується таким чином, щоб створити максимальну цінність для клієнта, створюються унікальні внутрішні компетенції для задоволення потреб клієнтів. Таким чином, клієнтоорієнтований підхід розглядає клієнтів як основний ресурс організації, що забезпечує її прибутковість, ефективність, конкурентоспроможність і безпосередньо впливає на ефективність виробничого потенціалу.

Слід зазначити, що клієнтоорієнтований підхід в управлінні економічним потенціалом підприємства заявився як продукт еволюції концепції маркетингу взаємодії та маркетинг-менеджменту, бо саме цей вид маркетингу поєднує основні риси і характеристики концепцій, доповнених розумінням специфіки їх реалізації при орієнтації на клієнта (споживача).

Концепція маркетингу взаємодії (взаємовідносин) на ринках товарів і послуг була сформована у 1980-ті рр. в межах північноєвропейської школи маркетингу. Поява і розвиток цієї концепції визначається низкою якісних змін у практиці бізнесу, до яких належать: стрімке розширення сфери послуг, зміни в галузі управління якістю, зростання складності взаємин ділових партнерів, розвиток інформа-

ційних технологій. Основна ідея маркетингу взаємодії полягає у тому, що об'єктом управління маркетингом стає не загальне управлінське рішення, а відносини (комунікації) з покупцем та іншими учасниками процесу купівлі-продажу. Ф. Котлер так розкриває це поняття: "Маркетинг взаємодії – це практика побудови довгострокових взаємовигідних відносин з ключовими партнерами, взаємодіючими на ринку: споживачами, постачальниками, дистриб'юторами з метою встановлення тривалих привілейованих відносин". В умовах ринку продукти все більше стають стандартизованими, а послуги – уніфікованими, що призводить до формування повторюваних маркетингових рішень. Тому єдиний спосіб утримати споживача – це індивідуалізація відносин із ним, що можливо на основі розвитку довгострокової взаємодії партнерів. Відносини як результат ефективної взаємодії стають продуктом, в якому інтегровані інтелектуальний і інформаційний ресурси – головні чинники безперервності та ефективності ринкових відносин [2, с. 267].

У маркетингу взаємодії (клієнтоорієнтований маркетинг) виділяють чотири канали побудови відносин: з клієнтами – CRM (Customer Relations Management); зі власними співробітниками – HRM (Human Resources Management); з партнерами – PRM (Partner Relationship Management); з акціонерами – SRM (Stakeholder Relationship Management).

Концепція маркетинг-менеджменту є відносно новою системною управлінською концепцією. Вона включає інструменти та алгоритми вирішення завдань управління, планування, контролю та координації діяльності в умовах ринку, спрямовані на здійснення обмінів, що задовольняють індивідуальним та організаційним цілям. Маркетинг-менеджмент – мистецтво і наука вибору цільових ринків, збереження та залучення нових споживачів за допомогою створення, поставки та здійснення комунікацій з приводу значущих для них цінностей [2, с. 421]. Виходячи з концепції маркетинг-менеджменту й однієї з основних її результуючих – системи CRM, можна говорити про становлення клієнтоорієнтованого підходу до діяльності підприємства, зокрема до формування механізму управління виробничим потенціалом підприємства.

Сенс поняття CRM можна звести до наступного: "CRM-стратегія, що передбачає використання передових управлінських та інформаційних технологій, за допомогою яких компанія збирає дані про своїх клієнтів на всіх стадіях взаємин, витягуючи з них знання і використовуючи їх в інтересах свого бізнесу шляхом вибудовування взаємовигідних відносин з клієнтами" [3].

Клієнтоорієнтований підхід знаходить відображення у концепції маркетингу відносин. Він базується на тому, що управління маркетингом повинне бути націлене на створення і розширення міцних взаємовигідних відносин зі споживачами або іншими зацікавленими особами (постачальниками, контактними аудиторіями, посередниками) [4, с. 243]. Вперше інформація про сутнісне розуміння клієнтоорієнтованого підходу була опублікована ще у 1936 р. в першому виданні журналу з

маркетингу, організованому американською організацією маркетологів. Джон Бенсон, котрий у подальшому очолював асоціацію рекламних агентств, писав: "Можливо, в майбутньому нам буде потрібно проявляти винахідливість в описі привабливості товарів і спрямовувати основні зусилля на те, щоб виявляти, чого дійсно хочуть люди. Споживач – ось наш бос" [3, с. 243].

Основним суб'єктом, котрий реалізує клієнтоорієнтований підхід в організації, є її персонал. Клієнтоорієнтованість персоналу – це сукупність знань, умінь, навичок, які завдяки відповідній мотивації, цінностям, настановам і особистим якостям співробітників сприяють формуванню певної поведінки, встановленню і підтримці відносин із клієнтами для отримання необхідного результату [3, с. 98].

Індикаторами, що свідчать про високий ступінь орієнтації компанії на задоволення потреб клієнтів, є: організація доступної системи продажів послуг і супутніх продуктів; сегментування клієнтської бази, базоване на формуванні особливих технологій роботи з кожним сегментом чи з найбільш цінними клієнтами. Головною ознакою сформованого клієнтоорієнтованого підходу є наявність політики формування клієнтської бази, ключових способів визначення її цілей, пріоритетів, ресурсів.

У формулюванні Б. Рижківського наголошується, що "...клієнтоорієнтованість – це інструмент управління взаємовідносинами з клієнтами, націлений на отримання стійкого прибутку в довгостроковому періоді, що ґрунтується на трьох критеріях: ключова компетенція, цільові клієнти і рівність позицій" [5]. Ключовою компетенцією учасників процесу забезпечення клієнтоорієнтованості є специфічний спосіб досягнення компанією необхідних результатів із більшою ефективністю, ніж конкуренти. Цільові клієнти – це обмежений перелік клієнтів або клієнтських груп, пріоритетних для компанії у довгостроковій перспективі. Рівність позицій або партнерство є критерієм, що характеризує відносини між постачальником і клієнтом, за яких відсутнє свідоме або випадкове домінування однієї зі сторін на будь-якому етапі взаємин. Таким чином, клієнтоорієнтований підхід слід визначати як інструмент партнерської взаємодії підприємства і клієнта щодо задоволення його потреб, спрямований на підвищення економічного потенціалу підприємства у довгостроковому періоді за допомогою відповідних ключових компетенцій організації. Зв'язок між внутрішнім і зовнішнім потенціалом підприємства формується за рахунок механізмів клієнтоорієнтованості; чим ефективнішими будуть налагоджені комунікації та партнерство, тим більш високим буде рівень виробничого потенціалу.

Розгляд клієнтоорієнтованого підходу передбачає перехід до маркетингу, базованого на клієнтоорієнтованості. Клієнтоорієнтований маркетинг – це частина маркетингу, основним завданням якого є акцент на найбільш лояльних покупцях, спроможних приносити прибуток компанії й довіряти їй більше, ніж конкурентам. Саме до таких покупців є доцільним використання інструментів і методів, що зміцнюють позитивне ставлення клієнта до компанії.

Як свідчать наукові дослідження та практика діяльності українських підприємств, на сьогодні менеджмент значної частини великих вітчизняних організацій виявився нездатним адекватно й усвідомлено реагувати на постійно мінливі умови зовнішнього і внутрішнього середовищ, на потреби споживачів. Причому це стосується навіть підприємств із добре налагодженим механізмом управління виробничо-господарською діяльністю. Ця проблема обумовлена повною відсутністю гнучких ринкових інструментів адаптивного управління як підприємствами у цілому, так і їх потенціалом. Такий стан справ характерний для всіх галузей економіки України, включаючи і машинобудівний комплекс. З іншого боку, однією з ключових проблем, що постають перед сучасною теорією і практикою менеджменту, є пошук форм і методів управління підприємницькими структурами як складними, відкритими, нелінійними, динамічними системами, до яких належить і потенціал підприємства. За таких умов управління має будуватися на принципах і методах системно-синергійного підходу, концентруватися на цілісності, системності, нелінійності й хаотичності поведінки зазначених систем.

Як зазначалося раніше, потенціал підприємства належить до особливого класу систем – адаптивних систем, що можуть самоорганізуватися, тобто систем, які автоматично змінюють алгоритм свого функціонування і, за необхідності, структуру з метою збереження або досягнення оптимального стану при зміні зовнішніх умов. У зв'язку з цим виникає потреба у проведенні низки досліджень, спрямованих на розробку механізмів адаптивного управління, адекватних сформованим в країні та на підприємствах соціально-економічним і правовим умовам.

У загальносистемному плані адаптація – це здатність системи виявити поведінку цілеспрямованого пристосування у сформованих середовищах, а також сам процес такого пристосування [6, с. 47]. Якщо розглядати цей процес стосовно економічних суб'єктів, то адаптація – це пристосування економічної системи та її окремих суб'єктів, працівників до умов зовнішнього середовища, виробництва і праці [7, с. 135].

Поряд із поняттям “адаптація” набуло широкого поширення поняття адаптивного управління. Це система, в якій у результаті змін параметрів зовнішнього і внутрішнього середовищ відбувається відповідне підлаштування організаційної структури і системи менеджменту в цілому, що забезпечує ефективне функціонування об'єкта управління. Адаптивною вважають систему, яка може пристосовуватися до мінливих як внутрішніх, так і зовнішніх умов. Отже, у всіх визначеннях адаптації та адаптивного управління присутня властивість системи пристосовуватися до мінливих умов зовнішнього середовища. Така властивість називається адаптивністю.

Управління адаптивними системами, до яких належить і потенціал підприємства, включає в себе [8, с. 86]:

1) визначення стратегічної мети (цілей) розвит-

ку системи та шляхів її досягнення з одночасним формуванням дерева цілей;

2) підтримання руху системи заданою траєкторією за допомогою регулювання. Отже, керуюча підсистема потенціалу підприємства складається з модуля визначення цілей і модуля регулювання (регулятора).

У науковій літературі розглядають такі основні форми управління підприємницькою структурою, які можуть бути застосованими і до управління потенціалом підприємства [8, с. 114]: адміністративне (програмне) управління; регулювання; саморегулювання; самоврядування; адаптивне управління. Узагальнена схема управління потенціалом підприємства як відкритою динамічною системою, на нашу думку, може бути подана у вигляді рис. 1.

Адміністративне (пряме) або програмне управління потенціалом підприємства, таким чином може визначатись як процес передачі керуючого впливу в формі односторонніх наказів, розпоряджень, вказівок. Очевидно, що така форма управління має використовуватися у виняткових випадках (кризових, форс-мажорних ситуаціях), коли підприємство і, відповідно, його потенціал не можуть адекватно зреагувати на зміни.

Регулювання – це форма управління потенціалом підприємства, за якої параметри функціонування і розвитку керованої підсистеми утримуються на заданій керуючою підсистемою траєкторії на основі принципу зворотного зв'язку за критичним значенням параметрів або за відхиленнями. Регулювання у підприємницьких структурах частіше приймає форму саморегулювання, коли регулятором виступають ринковий механізм, економічні нормативи, податки тощо.

Саморегулювання (автоматичне регулювання) – це форма управління потенціалом підприємства, коли керований об'єкт самостійно реагує на впливи зовнішнього середовища з метою встановлення і підтримки заданого режиму функціонування і траєкторії розвитку. Процес саморегулювання обумовлений системним характером поведінки підприємницьких структур і базований на механізмі зворотного зв'язку. Таким чином, одним із найважливіших завдань при саморегулюванні в управлінні потенціалом підприємства є правильне визначення змінних результуючих параметрів ефективності: більшість із них можуть бути чітко визначеними й обчисленими, але не завжди мають визначальне значення (наприклад, норми виробітку і часу не відображають якість продукції, тому з метою безперебійного виробництва допускається певний відсоток браку) на засадах клієнтоорієнтованого підходу.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Узагальнюючи, слід зазначити, що клієнтоорієнтований підхід в управлінні потенціалом підприємства пов'язаний зі зміною розуміння цінності клієнта для підприємства, котрий є його головною персоною при формуванні товарної, комунікаційної та інших політик підприємств, які покладаються в основу їх діяльності й

розвитку. Крім цього, маркетинг, що максимально враховує переваги клієнта при формуванні ринкового потенціалу, розглядається як можливість довгострокових інвестицій підприємства, що впливають не лише на витрати, але і на його стратегію і вартість у майбутньому, на величину сукупного потенціалу і перспективи розвитку.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Гончар О. І. Актуалізація управління потенціалом підприємства за умов євроінтеграції : монографія / О. І. Гончар. – Хмельницький : ХНУ, 2015. – 333 с.
2. Основы маркетинга / [Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сондерс и др.] ; [пер. с англ.]. – [2-е европ. изд.]. – К.; М.; СПб. : Вильямс, 1998. – 1056 с.
3. Кетова Н. П. Маркетинг. Вопросы и ответы / Н. П. Кетова. – К. : Феникс, 2009. – 480 с.
4. Книга делового человека : справочник / [Л. Е. Варданян, А. И. Канащенко, А. В. Носов и др. ; под ред. Г. А. Краюхина, Э. С. Минаева]. – М. : Высшая школа, 1993. – 350 с.
5. Попов Е. В. Рыночный потенциал предприятия / Е. В. Попов. – М. : Экономика, 2002. – 600 с.
6. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф ; [под ред. Л. И. Евенко]. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.

7. Тихомирова О. Г. Обеспечение устойчивого развития предпринимательских структур на основе организации открытых инновационных сетей / О. Г. Тихомирова // Креативная экономика. – 2012. – № 2. – С. 43-48.

#### REFERENCES

1. Gonchar, O. I. (2015), *Aktualizaciya upravlinnya potencialom pidpry'emstva za umov yevrointegraciyi*, XNU, Xmel'ny'cz'ky', 333 s.
2. *Osnovy marketynga*, F. Kotler, G. Armstrong, Dzh. Sonders [y' dr.] (1998), 2 nd ed, Vy'l'yams, K., M., SPb., 1056 s.
3. Ketova, N. P. (2009), *Marketyng. Voprosy y' otvety*, Feny'ks, K., 480 s.
4. *Knyga delovogo cheloveka*, L. E. Vardanyan, A. Y'. Kanashhenkov, A. V. Nosov y' dr. (1993), Vusshaya shkola, M., 350 s.
5. Popov, E. V. (2002), *Rynochnyy potencyal predpry'yaty'ya*, Ekonomy'ka, M., 600 s.
6. Ansoff Y'. (1989), *Novaya korporatyvnaya strategiya*, Ekonomy'ka, M., 519 s.
7. Ty'xomy'rova, O. G. (2012), *Obespecheny'e ustojchy'vogo razvy'ty'ya predpry'ny'matel'sky'x struktur na osnove organy'zacy'y' otkritix y'nnovacy'onnix setej*, *Kreatyv'naya ekonomy'ka*, № 2, s. 43-48.

Білявський В. М.,

к.е.н., доц. кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств, Національний авіаційний університет, м. Київ

## РОЗРОБКА КЛІЄНТООРІЄНТОВАНОЇ СТРАТЕГІЇ ОБСЛУГОВУВАННЯ СПОЖИВАЧІВ ПІДПРИЄМСТВА

***Анотація.** В даній статті визначено поетапний механізм формування клієнтоорієнтованої стратегії обслуговування споживачів, який передбачає здійснення кардинальних змін структури і функціональності підрозділів підприємства. Охарактеризовано клієнтоорієнтовану стратегію обслуговування споживачів, що дозволяє керівництву ПАТ “Київхліб” взяти заходів із побудови ефективного і конкурентоспроможного підприємства. Сформовано критерії ефективності клієнтоорієнтованої стратегії обслуговування споживачів підприємства, що базуються на складових, які характеризують сучасний етап розвитку вітчизняних підприємств.*

**Ключові слова:** стратегія, клієнтоорієнтована стратегія, критерії ефективності.

Biliavskiy V. M.,

Ph.D., Associate Professor, Associate professor of the Department of Management of Foreign Economic Activity of Enterprises, National Aviation University, Kyiv

## DEVELOPMENT OF CUSTOMER-ORIENTED STRATEGY FOR SERVICING THE CUSTOMERS OF AN ENTERPRISE

***Abstract.** The following article determines a step-by-step mechanism of formation of client-oriented strategy of customer service, which provides fundamental changes in the structure and functionality of enterprise's divisions. The client-oriented strategy of customer service is characterized that allows PJSC "Kyivkhlіb" top-management to undertake steps for building of effective and competitive company. The efficiency criteria for client-oriented strategy of customer service are formed, based on components that characterize the current stage of development of domestic enterprises.*

**Keywords:** strategy, client-oriented strategy, efficiency criteria.

**Постановка проблеми.** Кризовий стан економіки України, який став реальністю сьогодні, втрата робочих місць та стабільного доходу населення, скорочення або повне згорання обсягів діяльності підприємствами внаслідок втрати ринків збуту та відсутності належної конкурентоздатності продукції для виходу на нові ринки зумовлює зростання зацікавленості у розробці клієнтоорієнтованої стратегії обслуговування споживачів. Підвищення значущості цього фактора для стабілізації соціально-економічного становища підприємства, забезпечення його конкурентоспроможності, прибутковості, платоспроможності, стійкості та, як наслідок, зростання ринкової вартості підприємства – ці параметри залежать від ефективності управління ними як на рівні підприємства в цілому, так і від взаємозгодженості дій усіх структурних підрозділів та фахівців підприємства. Практичне вирішення цього завдання має забезпечуватися через розробку ефективної клієнтоорієнтованої стратегії підприємства, що базується на концепції CRM.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Аналіз літературних джерел свідчить про те, що дослідження, які здійснювалися, представлені в роботах багатьох дослідників [1-4], у т.ч. в попередніх ро-

ботах автора [5-8]. Незважаючи на велику кількість наукових робіт та значні досягнення в теорії й практиці управління персоналу та операційного менеджменту, є питання, які залишаються об'єктом дискусій, а саме: підвищення ефективності клієнтоорієнтованої стратегії обслуговування споживачів підприємства, що базується на концепції CRM. Вирішенню цього науково-практичного завдання і присвячена дана робота, що визначило її актуальність, наукову і практичну значимість.

**Постановка завдання.** Метою є розробка клієнтоорієнтованої стратегії обслуговування споживачів як основи ефективної операційної діяльності підприємства та визначення шляхів її оптимізації. Для досягнення цієї мети сформульовано такі завдання:

- визначити поетапний механізм формування клієнтоорієнтованої стратегії обслуговування споживачів підприємства;
- охарактеризувати клієнтоорієнтовану стратегію обслуговування споживачів для ПАТ “Київхліб”;
- сформувати критерії ефективності клієнтоорієнтованої стратегії обслуговування споживачів підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Завдання створення конкурентоспроможної економіки України вимагає приведення клієнтоорієнтованої стратегії й методів управління підприємствами у відповідність з об'єктивною реальністю швидкозмінливих умов зовнішнього середовища, а також станом економічних і суспільних відносин.

Необхідним стає використання нових механізмів та інструментів управління підприємством, які відповідали би сучасному рівню стохастичності зовнішнього середовища і дозволяли би підприємству стабільно функціонувати і розвиватися, а також дозволяли би виділити напрямок діяльності підприємства, що спрямований як на зменшення загроз і використання можливостей, так і на забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

З метою розробки клієнтоорієнтованої стратегії обслуговування споживачів як основи ефективної операційної діяльності підприємства проведено дослідження на прикладі великого національного виробника хлібобулочних виробів із європейськими стандартами виробництва – ПАТ “Київхліб”. Його асортимент налічує майже 600 найменувань, які розподілені на три групи: хліб, хлібобулочні та кондитерські вироби. Основними клієнтами-партнерами підприємства є національні торгові мережі ТОВ “Фоззі груп”, ТОВ “Фора”, ТОВ “Фудмаркет”, ТОВ “Еко”, ТОВ “Велика кишеня” і ТОВ “Сільпо”. Основними конкурентами ПАТ “Київхліб” в Україні є великі виробники хлібобулочних виробів. Найбільші з них – це ПАТ “Холдинг “Т і С” і ПАТ “Концерн Хлібпром”.

Першочерговим джерелом поетапного механізму формування етапів розробки клієнтоорієнтованої стратегії обслуговування споживачів підприємства стали результати анкетування персоналу ПАТ “Київхліб”. За результатами анкетування проведено аналіз і виділені такі етапи.

Фундаментом для розробки вищезазначеної стратегії, що базується на концепції CRM, є центр відповідальності за якість обслуговування споживачів.

З метою забезпечення високого рівня якості обслуговування на структурних підприємствах ПАТ “Київхліб” необхідно ввести нові штатні одиниці та створити нові функціональні підрозділи. Центром відповідальності в даному випадку повинен стати відділ маркетингу (відповідальним за формування клієнтоорієнтованої стратегії має бути начальник відділу, але за умови введення у штатний розклад підприємства посади заступника з маркетингової діяльності відповідальність за функціонування цієї системи необхідно делегувати йому). Саме працівники відділу маркетингу повинні розуміти важливість забезпечення на підприємстві високого рівня якості обслуговування споживачів та підвищення їх лояльності.

Важливим для ПАТ “Київхліб” є також введення до функціональних обов'язків HR-відділу функцій навчання працівників новим стандартам роботи і забезпечення розробки та дієвості системи мотивування персоналу.

Після упорядкування (структуризації, систематизації та стандартизації) діяльності ПАТ “Київхліб” доцільно розглянути питання про створення на підприємстві окремого департаменту, до функ-

ціональних обов'язків якого буде відноситися лише розробка клієнтоорієнтованої стратегії обслуговування споживачів.

В Україні працюють консалтингові підприємства, які надають послуги щодо розробки вищезазначеної стратегії. Але слід пам'ятати: ніхто краще працівників підприємства не знає його специфіки діяльності, споживачів та їх потреб. Процес розробки клієнтоорієнтованої стратегії є досить витратним та тривалим, але за умов збалансованого поєднання зовнішніх консультантів та персоналу підприємства (до процесу розробки стратегії можна залучити не лише керівництво підприємства) результат роботи буде ефективним.

Досвід співпраці ПАТ “Київхліб” із зовнішніми консультантами щодо розробки клієнтоорієнтованої стратегії обслуговування споживачів має певні недоліки, тому при розробці стратегії пропонуємо дотримуватися такого поетапного механізму:

1. *Аудит функціонуєчої клієнтоорієнтованої стратегії.* Проведення досліджень: стратегії, організаційної структури ПАТ “Київхліб”, посадових інструкцій виробничого персоналу та завідувачів цехів, документів, що регламентують діяльність працівників з обслуговування споживачів (на підприємстві досить гостро стоїть питання щодо вдосконалення існуючої організаційної структури).

2. *Збір та аналіз вторинної інформації* про клієнтоорієнтовані стратегії на підприємствах-конкурентах, наукові праці з відповідної проблематики тощо. Національні виробники хлібобулочної галузі ще не мають значного досвіду розробки клієнтоорієнтованої стратегії обслуговування споживачів, що базується на концепції CRM.

Підприємства розпочинали роботу щодо розробки цієї стратегії лише тоді, коли керівництво даних підприємств визначало якість обслуговування як пріоритетний напрямок розвитку та конкурентну перевагу підприємств. Поширена практика звернення цих суб'єктів господарювання до консалтингових підприємств – проте розроблені ними CRM-стратегії зазвичай потребували доробки та вдосконалення, оскільки у повному обсязі не відображали специфіки процесу обслуговування. Разом з тим, необхідно звернути увагу на універсальні стратегії, які систематизовані бізнес-консультантами Г. В. Барановою та В. В. Кобзєвою. Слід відзначити, що самі стратегії є неефективними, оскільки діють лише у випадку імплементації комплексної клієнтоорієнтованої стратегії обслуговування споживачів, що підтверджує досвід провідних підприємств [9].

3. *Формування шаблону структури клієнтоорієнтованої стратегії.* Створюється універсальна “вісь”, на яку будуть “нашаровуватися” детальні вимоги, стандарти і правила обслуговування. Важливо визначити, з яких елементів складатиметься клієнтоорієнтована стратегія на ПАТ «Київхліб».

Охарактеризуємо, якими повинні бути клієнтоорієнтовані стратегії обслуговування споживачів для національного виробника хлібобулочних виробів ПАТ “Київхліб” (табл. 1).

Клієнтоорієнтована стратегія не повинна ставити працівника підприємства у певні межі (стосовно розмови зі споживачем), а має вказувати напрям дій



та слів працівника для максимального задоволення потреб споживача.

4. *Розробка моделі ідеального обслуговування* на основі серії якісних досліджень. У процесі дослідження цільової аудиторії, роботи з фокус-групами необхідно сформувати образ ідеального обслуговування для ПАТ “Київхліб”. На цьому етапі уточнюється структура процесу обслуговування і створюється набір типових сценаріїв останнього.

5. *Уточнення кількісних параметрів обслуговування*. З метою виокремлення складових клієнтоорієнтованої стратегії, що базується на концепції CRM, та визначення розставлених пріоритетів у процесі обслуговування споживачів необхідно провести опитування на заключному етапі дослідження.

6. *Розробка клієнтоорієнтованої стратегії* на основі зібраної інформації. Стратегії повинні бути чіткими, мати однозначне тлумачення та повинні прописуватися максимально зрозуміло.

Приклад загальних положень клієнтоорієнтованої стратегії обслуговування споживачів, що базується на концепції CRM: “...під час роботи у виробничому цеху не можна розмовляти на особисті теми, які не пов’язані з процесом виробництва товару, їсти, пити, жувати гумку та читати”. При формулюванні клієнтоорієнтованої стратегії необхідно враховувати, щоб при оцінюванні роботи працівників підприємства можна було дати відповідь “так” чи “ні” на поставлене запитання: “...працівник, перебуваючи на робочому місці, розмовляв на особисті теми, їв, пив, жував гумку, читав?”.

Основне завдання даного етапу – це не пропустити жодного елементу клієнтоорієнтованої стратегії, що був виявлений під час проведення попередніх досліджень.

7. *Тестування клієнтоорієнтованої стратегії* – передбачає перевірку відповідності стратегії очікуванням та уявленням реальних споживачів про ідеальне обслуговування. Результатами цього етапу є уточнення та деталізація клієнтоорієнтованої стратегії.

8. *Доробка клієнтоорієнтованої стратегії за участю персоналу*. Після закінчення тестування стратегія ще не є сформованою. Її необхідно обов’язково “затвердити” виробничим персоналом. Це забезпечить прийняття ним стратегії. Ідеї, зауваження і пропозиції персоналу щодо елементів клієнтоорієнтованої стратегії можуть вноситися в кінцевий варіант стратегії як правки. Основний ризик на такому етапі може бути пов’язаний із бажанням персоналу “спростити” стратегію, відштовхуючи всі нові або складні її елементи як нереальні. Необхідно розмежовувати цінні ідеї персоналу щодо вдосконалення клієнтоорієнтованої стратегії та його спроби уникнути додаткової роботи.

9. *Імплементация клієнтоорієнтованої стратегії*. Затвердження стратегії необхідно відповідним чином оформити. Процедура її впровадження включає презентацію клієнтоорієнтованої стратегії завідувачам цехів, потім – виробничому персоналу (а після певного проміжку часу проведення його атестації на знання стратегії).

10. *Модифікація та оновлення клієнтоорієнтованої стратегії*. Розроблена стратегія не стає еталонною. Постійно змінюються зовнішні та внутрішні

фактори (ситуації, вимоги та уподобання споживачів щодо обслуговування тощо). Тому “...кожні 2-3 роки необхідно переглядати та оновлювати клієнтоорієнтовану стратегію, з врахуванням очікувань цільового ринку” [10, с. 180]. Проте для досліджуваного підприємства пропонується здійснювати аудит стратегії кожних півроку або один раз на рік (враховуючи кризовий стан економіки України та фактори, що з цього впливають). Удосконалення загалом передбачає повторення сьомого та восьмого етапів.

Для успішної імплементації у повсякденну роботу підприємства цієї стратегії запропоновано критерії ефективності обслуговування споживачів підприємства:

- *Клієнтоорієнтованості* – розробка клієнтоорієнтованої стратегії базується на концепції ідеальних очікувань. Вона передбачає існування у споживача усвідомлених і неусвідомлених уявлень про те, яким може бути ідеальне або найкраще обслуговування.

- *Об’єктивності* – зосереджувати увагу слід на стратегії візуалізації. Так, *об’єктивною клієнтоорієнтованою стратегією* буде посмішка працівника підприємства, а *суб’єктивною* – привітливості та прагнення допомогти. Суб’єктивна клієнтоорієнтована стратегія також повинна бути присутня в документі, проте її основа має бути об’єктивною.

- *Наочності та простоти* – клієнтоорієнтована стратегія повинна виглядати простою, зрозумілою та конкретною. Необхідно ефективно структурувати її, ілюструвати основні вимоги прикладами, висловлюваннями споживачів (результати роботи з фокус-групами). Ефективним буде супроводження стратегії учбовим фільмом.

- *Зв’язок із навчальними програмами* – окрім вивчення особливостей клієнтоорієнтованої стратегії, персонал підприємства повинен оволодіти навиками і знаннями, що пов’язані з характеристиками товару, законодавством та трудовим розпорядком на ПАТ “Київхліб”.

- *Баланс між інтересами підприємства і споживачів* – клієнтоорієнтована стратегія впроваджується на підприємствах, що орієнтовані на довгострокову фінансову ефективність, вони виступають одним із інструментів її забезпечення. Тому, розробляючи оптимальну клієнтоорієнтовану стратегію обслуговування споживачів, необхідно перевірити відповідність кожного її пункту інтересам досліджуваного підприємства.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** У статті визначено поетапний механізм формування клієнтоорієнтованої стратегії обслуговування споживачів, який передбачає здійснення кардинальних змін структури і функціональності підрозділів підприємства. Охарактеризовано клієнтоорієнтовану стратегію обслуговування споживачів, що дозволяє керівництву ПАТ “Київхліб” вжити заходів із побудови ефективного і конкурентоспроможного підприємства. Сформовано критерії ефективності клієнтоорієнтованої стратегії обслуговування споживачів підприємства, що базуються на складових, які характеризують сучасний етап розвитку вітчизняних підприємств.

Перспективи подальших наукових досліджень пов’язані з пошуком ефективних операційних струк-

тур управління підприємством будь-яких галузей діяльності при різних стратегіях функціонування.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Кузяк В. В. Стратегія обслуговування клієнтів у створенні конкурентних переваг підприємства / В. В. Кузяк, О. Є. Шандрівська, О. М. Бек // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.6. – С. 229-235.
2. Чевганова В. Я. Клієнтоорієнтованість як інструмент підвищення ефективності діяльності енергетичного підприємства / В. Я. Чевганова // Економіка і регіон. – 2011. – № 3 (30). – С. 126-129.
3. Федірко В. В. Теоретичні основи формування та розвитку клієнтської бази банку / В. В. Федірко // Економіка розвитку. – 2009. – № 3. – С. 31-33.
4. Широка О. В. Клієнтоорієнтована стратегія як елемент комплексу маркетингу банку / О. В. Широка, Н. П. Погореленко // Молодий вчений. – 2015. – № 1 (16). – С.101-104.
5. Белявський В. Н. Механізм формування адаптивної операційної системи підприємства / В. Н. Белявський // Вестник Московского ун-та. – 2014. – № 3. – С. 59-77.
6. Білявський В. М. Моделювання операційної системи підприємств / В. М. Білявський // Вісник Полтавського ун-ту економіки і торгівлі. – 2014. – № 2 (64). – С. 85-93.
7. Білявський В. М. Оптимізація процесу управління операційною системою підприємства / В. М. Білявський // Вісник Львівської комерційної академії. – 2013. – № 43. – С. 76-79.
8. Білявський В. М. Формування операційних структур та забезпечення їх ефективної діяльності / В. М. Білявський // Вісник Полтавського ун-ту економіки і торгівлі. – 2013. – № 1 (56). – С. 113-119.
9. Баранова Г. В. Послетренинговое сопровождение персонала. Тренинг закончен... Что дальше? / Г. В. Баранова, В. В. Кобзева. – СПб.: Речь, 2003. – 128 с.

**УДК 658.5.005:061.5+005.334**

*Заярна Н. М.,*

*к.е.н., доц. кафедри економіки підприємства, Львівська комерційна академія, м. Львів*

*Нечесанов М. Ю.,*

*аспірант, Львівська комерційна академія, м. Львів*

*Марчук А. Ю.,*

*аспірант, Львівська комерційна академія, м. Львів*

## ІННОВАЦІЙНА СТРАТЕГІЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК СКЛADOVA АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ЙОГО РОЗВИТКОМ

**Анотація.** У контексті управління потенціалом торговельного підприємства виділено два основні напрями модернізації: організаційний та економічний. Визначено цільові орієнтири інноваційного розвитку ресурсного потенціалу торговельного підприємства, основними з яких є покращення фінансового забезпечення реалізації інвестиційно-інноваційних проектів, використовуючи раціональні форми франчайзингу, лізингу, факторингу, форфейтингу; підвищення ефективності управління торгово-технологічним процесом шляхом впровадження логістично-інформаційних систем та ін. Представлено вдосконалену структуру матеріально-технічного потенціалу торговельного підприємства, складовими якої є основні засоби, матеріальні запаси, інвентар, технології, інфраструктура. Окреслено основні напрями формування стра-

10. Хлебович Д. И. Клиентоориентированность: теория и практика изучения / Д. И. Хлебович // Клиентинг и управление клиентским портфелем. – 2012. – № 3. – С. 170-184.

#### REFERENCES

1. Kuziak, V. V., Shandrivs'ka, O. Y. and Bek, O. M. (2014), "Customer service strategy in creating competitive advantage", *Naukovyj visnyk NLTU Ukrainy*, vol. 24.6, pp. 229-235.
2. Chevhanova, V. Y. (2011), "The orientation to the client as an instrument of increase of efficiency of activity of power enterprise", *Ekonomika i rehion*, vol. 3 (30), pp. 126-129.
3. Fedirko, V. V. (2009), "The theoretical basis of formation and development of the client base of the bank", *Ekonomika rozvytku*, vol. 3, pp. 31-33.
4. Shyroka, O. V. and Pohorelenko, N. P. (2015), "Customer-oriented strategy as an elements of bank's marketing complex", *Molodyj vchenyj*, vol. 1 (16), pp.101-104.
5. Beljavskij, V. N. (2014), "Mechanism of forming for adaptive operational system of enterprises", *Vestnik Moskov. un-ta*, vol. 3, pp. 59-77.
6. Biliavs'kyj, V. M. (2014), "Modelling of operational system of enterprisers", *Visnyk Poltav. un-tu ekon. i torh*, vol. 2 (64), pp. 85-93.
7. Biliavs'kyj, V. M. (2013), "Optimization processes of management in operational systems of enterprise", *Visnyk L'viv. komerts. akad*, vol. 43, pp. 76-79.
8. Biliavs'kyj, V. M. (2013), "Forming of operating structures and support their effective", *Visnyk Poltav. un-tu ekon. i torh*, vol. 1 (56), pp. 113-119.
9. Baranova, G. V. and Kobzeva, V. V. (2003), *Posletreningovoe soprovozhdenie personala. Trening zakonchen... Chto dal'she? [Posletreningovoe support staff. Training is over ... What's next?]*, "Rech", St. Petersburg, Russia.
10. Hlebovich, D. I. (2012), "Customer focus : the theory and practice of studying", *Klienting i upravlenie klientskim portfelem*, vol. 3. pp. 170-184.

тегії модернізації матеріально-технічного потенціалу торговельного підприємства у контексті системного підходу до антикризового управління його розвитком.

**Ключові слова:** інноваційний розвиток, модернізація, матеріально-технічний потенціал, стратегія, антикризові заходи.

Zaiarna N. M.

Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics of Enterprise, Lviv Academy of Commerce, Lviv

Nechesanov M. Y.,

Postgraduate, Lviv Academy of Commerce, Lviv

Marchuk A. Y.,

Postgraduate, Lviv Academy of Commerce, Lviv

## INNOVATION STRATEGY OF MODERNIZATION OF LOGISTICS POTENTIAL OF THE TRADE ENTERPRISE AS A PART OF ANTI-CRISIS MANAGEMENT OF ITS DEVELOPMENT

**Abstract.** *In the context of management of potential of trade enterprise two main areas of modernization - organizational and economic are defined. The objectives of innovative development of resource potential of trade enterprise are determined, the main of which are the improvement of financial security of implementation of investment and innovation projects, using rational forms of franchising, leasing, factoring, forfeiting, improving the efficiency of management of commercial and technological process by implementing logistic and information systems etc. The improved structure of logistic potential of trade enterprise, the component parts of which are fixed assets, inventory, equipment, technologies, infrastructure is presented. The basic directions of forming a strategy of modernization the logistic potential of trade enterprise in the context of a systematic approach to anti-crisis management of its development are outlined.*

**Keywords:** innovative development, modernization, logistic potential, strategy, anti-crisis measures.

**Постановка проблеми.** Сучасний стан національної економіки характеризується суперечливими тенденціями її розвитку під впливом нових векторів інтеграційних процесів і, відповідно, ендогенних і екзогенних чинників. Внутрішній торгівлі як складовій національної економіки притаманні ті ж закономірності. Незважаючи останнім часом на зміцнення її позицій в економічному просторі України (зокрема, на сьогодні у внутрішній торгівлі зосереджено 12% загальнонаціональних необоротних та оборотних активів, 25% трудових ресурсів, її товарооборот охоплює близько 80% купівельних фондів населення, формує 15-16% ВВП і щонайменше 17% маси прибутку [4, с. 173]), у внутрішній торгівлі України накопичуються суттєво негативні явища і складні проблеми. Фрагментарні реформи не в стані знівелювати протиріччя і деформації у вітчизняній торгівлі, а інтеграційні процеси, які супроводжуються глобалізацією товарних ринків, активізацією товарного сектору економіки і розширенням споживчого ринку, об'єктивно вимагають вирішення проблем інвестиційно-інноваційного забезпечення модернізації внутрішньої торгівлі шляхом розробки принципово нових підходів до управління розвитком кожного господарюючого суб'єкта (торговельного підприємства), що знаходило б свій прояв насамперед в еквівалентності обміну й забезпеченні збалансованості ресурсного потенціалу підприємств торгівлі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Варто зауважити, що потреба в аналітичному (діагностичному) дослідженні діяльності торговельного під-

приємства для виявлення проблемних питань функціонування та розробки засобів щодо покращення його становища не викликає сумнівів та усвідомлюється більшістю вчених-економістів. Вагомий внесок у вивчення теоретико-методологічних та прикладних засад щодо управління діяльності підприємств торгівлі зробили такі провідні вітчизняні вчені, як В. Алопій, Г. Башнянин, І. Бланк, Р. Валевиц, Л. Лігоненко, А. Мазаракі, Н. Міценко, А. Садеков, Л. Саркісян, Н. Ушакова, О. Шубін та ін.

З огляду на те, що перспектива розвитку кожного господарюючого суб'єкта великою мірою визначається його наявними ресурсами і можливостями їх розширення, актуалізується необхідність дослідження проблем, пов'язаних із особливостями формування, структуризації та пошуку шляхів підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу підприємств торгівлі шляхом застосування інноваційних механізмів розвитку. Це засвідчує огляд наукових досліджень провідних вітчизняних та зарубіжних вчених із проблем теорії та практики стратегічного управління господарською діяльністю, формування та оцінки потенціалу підприємства, зокрема І. Ансоффа, А. Томпсона, В. Гавви, В. Герасимчук, О. Ковтуна, Н. Краснокутської, Є. Лапіна, Б. Мізюка, І. Отенко та інших.

Позитивно оцінюючи наукові надбання зазначених вчених, слід наголосити, що відсутні комплексні наукові дослідження з проблем забезпечення інноваційної підтримки модернізації та відповідності ресурсного (матеріально-технічного) потенціалу торговельного підприємства сучасним вимо-

гам розвитку внутрішньої торгівлі України з метою запобігання виникнення кризових явищ на підприємстві, чим зумовлено вибір теми статті та її актуальність.

**Постановка завдання.** Виходячи з викладеного, основним завданням дослідження є вибір підходів до формування інноваційної стратегії модернізації матеріально-технічного потенціалу торговельного підприємства в межах формування його ресурсного забезпечення у контексті антикризового управління.

**Виклад основного матеріалу.** В сучасній ринковій економіці саме підприємствам належить ключова роль у вирішенні основних економічних проблем – налагодження економічно стабільного виробництва та реалізації товарів та послуг з метою забезпечення потреб населення високоякісними товарами через споживчий ринок, що за умов загострення конкуренції та боротьби за споживача можна досягнути лише впроваджуючи інноваційну політику. Відтак, інноваційний розвиток підприємства являє собою процес спрямованої закономірної зміни його стану і залежить від його потенціалу, який формується під впливом інновацій. Це дає підстави сформувати ефективну систему антикризового управління на підприємстві, адекватну сучасним умовам господарювання, та створює якісно нові можливості для подальшої діяльності підприємства на ринку шляхом реалізації вміння знаходити нові рішення, ідеї для реалізації поточних і стратегічних завдань.

Саме система управління підприємством, яка має комплексний, системний характер і спрямована на запобігання або усунення несприятливих для бізнесу явищ за допомогою використання всього потенціалу сучасного менеджменту, розробки і реалізації на підприємстві спеціальної програми, що має стратегічний характер, що дозволяє усунути тимчасові труднощі, зберегти і примножити ринкові позиції за будь-яких обставин, залучаючи в основному власні ресурси, покладена в основу антикризових заходів. Відтак, сучасне економічне середовище формує нові вимоги до управління господарською діяльністю підприємств загалом та розробки стратегії підвищення ефективності використання їх ресурсного потенціалу зокрема, що обумовлюється не тільки загостренням конкуренції, зміною попиту та високими вимогами до якості товарів, але й необхідністю гнучко реагувати на зміни ринкової ситуації, яка не завжди сприяє процвітанню господарюючих суб'єктів. Кількісне співвідношення результатів господарської діяльності й виробничих витрат, які утворюються внаслідок використання ресурсного потенціалу, в найбільш загальному вигляді характеризує економічну ефективність підприємства, тому необхідною є розробка та впровадження організаційно-економічної модернізації, спрямованої на розвиток його потенціалу з урахуванням прихованих (потенційних) можливостей. Вимоги до підвищення "гнучкості" ресурсного потенціалу особливо актуальні в умовах нестабільності ринкового середовища, зростаючих коливань

обсягу і структури попиту, різкого прискорення темпів науково-технічного прогресу тощо.

Ресурсний потенціал, його структура є базовою основою для прогнозування майбутніх тенденцій та пріоритетних напрямів розвитку підприємств торгівлі. В контексті модернізації управління їх ресурсним потенціалом до основних аспектів розвитку торговельних підприємств слід віднести матеріально-технічний, технологічний, інноваційний, організаційний та ін. На нашу думку, в основі управління потенціалом торговельного підприємства доцільно виділити два основні напрями модернізації, а саме: організаційний та економічний. У межах першого напрямку необхідно здійснювати пошук можливостей підвищення ефективності тих процесів, що відбуваються на підприємстві, при цьому насамперед увага повинна приділятися ефективності управління та організації виробничого (господарського) процесу (від рівня окремого робочого місця до рівня підприємства у цілому). Економічний напрямок модернізації характеризується поєднанням у собі ресурсного та технологічного підходів, які можна назвати певною мірою взаємоформуючими. Вирішення проблеми технологічного відставання передбачає пошук шляхів підвищення ефективності використання виробничих фондів наряду з впровадженням сучасних технологій. Це можливо лише при впровадженні комплексу відносин, що мають назву "корпоративна культура". Цільові орієнтири інноваційного розвитку ресурсного потенціалу торговельного підприємства шляхом модернізації представлено на рис. 1.

У межах представленого дослідження центральне місце відведено саме матеріально-технічному потенціалу як передумові досягнення стратегічних цілей розвитку торговельних підприємств. Це пояснюється тим, що для здійснення господарської діяльності торговельного підприємства основні засоби як основна складова матеріально-технічного потенціалу повинні забезпечувати належні матеріальні умови, а саме: забезпечити необхідний обсяг надходження та зберігання товарних запасів, провести транспортні й розвантажувально-навантажувальні, пакувальні роботи, які пов'язані з отриманням і реалізацією товарів чи наданням послуг, організацією роботи та відпочинку працівників з метою підвищення їхньої продуктивності праці та якості наданих послуг, від чого частково залежить ефективність господарювання всього підприємства. Рішенню цих завдань сприяє цілеспрямована робота з формування обсягу та складу матеріально-технічного потенціалу зокрема, оптимізації його структури, відповідності його елементів між собою по кількісному та якісному складу згідно з потребами і масштабами діяльності та перспективами розвитку торговельного підприємства, створення режиму та умов експлуатації окремих елементів матеріально-технічного потенціалу, їх підтримки у робочому стані та вибору політики амортизації його складових.

Удосконалена структура матеріально-технічного потенціалу торговельного підприємства представлена на рис. 2. Критична ситуація, що потребує модернізації матеріально-технічного потенціалу підприємств торгівлі шляхом запровадження іннова-

ційних підходів, виражена частково наявністю застарілих основних засобів, невідповідною для нових умов господарювання системою організаційно-економічних зв'язків і структурою управління, високими витратами виробництва й обігу, скорочення вкладення інвестицій в основний капітал.

Розглядаючи інноваційні підходи до модернізації управління ресурсним потенціалом підприємств торгівлі, слід зазначити, що основними напрямками стабілізації їх діяльності є матеріально-технічний, технологічний, інноваційний, організаційний потенціали та ін. [3, с. 242]. Зрозуміло, що потенційні можливості торговельного підприємства залежать від ступеня взаємоузгодженості організаційно-управлінського, трудового, логістичного, інвестиційного, інноваційного та матеріально-технічного потенціалів, для яких є притаманним взаємоформуючий характер розвитку.

Отже, до основних аспектів матеріально-технічного розвитку слід віднести зміцнення та якість перетворення підприємств торгівлі та їх інфраструктури, їх оснащення сучасною технікою та обладнанням, тоді як індикаторами його модернізації є:

- динаміка основних видів об'єктів торгівлі (господарюючих суб'єктів);
- співвідношення активної й пасивної частини основних засобів;
- потужність торговельних об'єктів;
- ступінь зношення основних засобів;
- фондовіддача;
- інфраструктурне забезпечення торговельної діяльності тощо.

Реалізацію процесу модернізації матеріально-технічного потенціалу торговельного підприємства неможливо собі уявити без окреслених програмних заходів, спрямованих на здійснення його місії (генеральної мети) і досягнення його множинних цілей, на яких ґрунтується стратегічне управління. Суть стратегічного управління полягає у тому, що розвиток підприємства повинен здійснюватися так, аби всі зміни, що відбуваються на рівні підприємства у його матеріально-технічному комплексі, господарській, інноваційній, організаційній і управлінській діяльності, дозволяли нарощувати обсяг товарообороту, зберігати й підвищувати рентабельність і стабільність, а також покращувати інші характеристики, що відповідають розвитку підприємства. Розробка стратегії являє собою складний процес розгляду певної кількості альтернатив розвитку підприємства, постійної переоцінки і періодичної перевірки здійснюваної стратегії у залежності від стану середовища діяльності. Інноваційні підходи до формування загальної стратегії розвитку торговельного підприємства ґрунтуються на вирішенні основних двох типів проблем:

- по-перше, адаптації підприємства у майбутньому до змінних умов зовнішнього конкурентного середовища ринків та сфери діяльності через (шляхом) використання власних переваг та можливостей і усунення загроз та власних недоліків;
- по-друге, спрямування процесу і формування сценарію (моделі) оптимального використання ресурсів підприємства на шляху до досягнення окресленої мети (а саме: забезпечення конкурентної пе-

реваги підприємства в обраних стратегічних сферах діяльності бізнесу - в так званих стратегічних зонах господарювання (СЗГ)) на основі складання довгострокових планів.

Відтак, одне з центральних місць у загальному стратегічному плані розвитку торговельного підприємства належить стратегії модернізації його матеріально-технічного потенціалу, складові якої представлено на рис. 3.

Вибору стратегії модернізації матеріально-технічного потенціалу торговельного підприємства передує вибір стратегічних цілей, які мають бути орієнтовані в часі та взаємоузгоджені з іншими цільовими орієнтирами у межах інших функціональних (допоміжних) стратегій підприємства та формулювання програмних завдань для досягнення окреслених на попередньому етапі цілей. Разом з тим, проведення *супровідних заходів, таких як* аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища, забезпечення адекватності ресурсного потенціалу, визначення ризиків і загроз, моніторинг і контроль, оцінка результатів, дасть змогу не допустити помилкових припущень і, відповідно, настання економічних ризиків, які зазвичай супроводжуються фінансовими втратами. Це дасть змогу окреслити функціональні субстратегії, зокрема управління формування та використання всіх складових матеріально-технічного потенціалу торговельного підприємства (рис. 2) та його ресурсного забезпечення, а саме: інвестиційного, матеріально-технічного, інституційного, організаційно-правового та ін. Етап реалізації обраної стратегії являє собою втілення в життя ряду заходів, що відповідають загальній концепції розвитку матеріально-технічного потенціалу торговельного підприємства у перспективному періоді й досягнення кінцевого результату його модернізації.

Розглянуті вище спеціальні методи і прийоми управління інноваційним розвитком ресурсного потенціалу торговельного підприємства доцільно покласти в основу антикризових заходів, а саме: розробки та реалізації концепції попередження (подолання) кризи.

**Висновки та перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Беручи до уваги загострення економічної ситуації у державі, обумовленої політичною та фінансовою нестабільністю, яка ускладнює виживання торговельних підприємств на ринку, виникає потреба в розробці системного підходу до антикризового управління, коли антикризове управління розглядається як комплекс заходів від попередньої діагностики кризи до методів щодо її усунення і подолання. Одним із таких методів нами виділено модернізацію управління ресурсним потенціалом торговельного підприємства як складову його інноваційної політики. З огляду на те, що сучасне торговельне підприємство є відкритою техніко-економіко-соціальною системою, стан і розвиток якої знаходяться під сильною дією зовнішнього середовища, якому властиві невизначеність, динамізм і непередбачуваність, стратегія його інноваційного розвитку спрямована на вирішення двох типів завдань: визначення перспективних орієнтирів діяльності та розвитку підприємства

і відповідних їм продуманих цілеспрямованих дій; адекватного реагування на події, що можуть відбуватися (на обставини, що можуть скластися, на чинники, що можуть проявитися) в недетермінованому конкурентному зовнішньому оточенні підприємства у майбутньому. Взаємне ув'язування за часом і ресурсами таких стратегічних цілей дозволяє досягти глобальної мети інноваційної стратегії - створення і підтримки конкурентної переваги торговельного підприємства.

Відтак, необхідність окреслення інноваційних підходів та шляхів стабілізації розвитку підприємств торгівлі у контексті їх антикризового управління актуалізує окреслену проблему і потребує проведення подальших досліджень у цьому напрямку.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Валінкевич Н. В. Організаційна модернізація як передумова розвитку потенціалу підприємств / Н. В. Валінкевич // Стратегія підприємства в контексті підвищення його конкурентоспроможності : матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 12-15 лютого 2012 р. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2012. – С. 122-124.

2. Заярна Н. М. Основні аспекти модернізації управління ресурсним потенціалом підприємств торгівлі / Н. М. Заярна, І. Б. Стефанська // Розвиток національної економіки України: нові реалії і можливості в умовах започаткованих змін : збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції, 21 жовтня 2015 року. – Львів : “Ліана-М”, 2015. – С. 135-139.

3. Система регулювання внутрішньої торгівлі України : монографія / [Апопій В. В., Копич І. М., Біла О. Г. та ін.; за ред. В. В. Апопія, І. М. Копича]. – К. : Академвидав, 2012. – 424 с.

4. Ситник Н. С. Внутрішня торгівля в економічній системі України / Н. С. Ситник // Економіка, фінанси, право. – К., 2014. – Вип. 5. – С. 173-180.

## REFERENCES

1. Valinkevych, N. V. (2012), “Organizational modernization as a precondition for the development potential of enterprises”, *Business Strategy in the context of increasing its competitiveness: International Scientific and Practical Internet Conference*, 12-15 February 2012, DonNUET, Donetsk, p. 122-124.

2. Zaiarna, N. M. and Stefanska, I. B. (2015), “Main aspects of the management modernization resource potential commercial”, *Development of National Economy of Ukraine: new realities and opportunities in terms of changes initiated: Proceedings of the International Scientific Conference 21 October 2015*, “Liana-M”, Lviv, p. 135-139.

3. *The system of regulation of domestic trade Ukraine* (2012), [Apopij V. V., Kopych I. M., Bila O. G. et al.], Akademyvdav, K., 424 p.

4. Sytnyk, N. S. (2014), “Internal trade in the economic system of Ukraine”, *Business, Finance, Law*, Kyiv, vol. 5, p. 173-180.

**УДК 658.5+339.33**

Олексин С. М.,  
аспірант, Львівська комерційна академія, м. Львів

## РЕІНЖИНІРИНГ У ЛОГІСТИЧНИХ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАХ ПІДПРИЄМСТВ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ

***Анотація.** У статті розглянуто основні аспекти реінжинірингу в логістичних бізнес-процесах оптового підприємства та зосереджено увагу на визначенні сутності технологічного, організаційного та економічного аспектів. Наведено принципи та уточнено структуру реінжинірингу бізнес-процесів для підприємств оптової торгівлі. Обґрунтовано види реінжинірингу залежно від причин звернення до нього підприємств оптової торгівлі з урахуванням наявності на них кризової ситуації. Здійснено огляд існуючих етапів створення структури реінжинірингу бізнес-процесів. Наведено альтернативні варіанти опису сценарію бізнес-процесів на логістичних засадах для моделювання наявної та передбачуваної процесно-орієнтованої організаційної структури оптового підприємства.*

**Ключові слова:** логістика, оптовий продаж, оптове підприємство, реінжиніринг бізнес-процесів, товаропросування.

Oleksyn S. M.,  
Postgraduate, Lviv Academy of Commerce, Lviv

## REENGINEERING IN THE LOGISTIC BUSINESS PROCESSES OF WHOLESALE COMPANIES

***Abstract.** The article considers the main aspects of reengineering of logistic business processes of wholesale companies and focuses on determining the essence of technological, organizational and economic aspects. It reveals principles and specifies structure of reengineering of logistic business processes of wholesale companies. The types of reengineering are substantiated depending on the reasons for wholesale companies to carry it out in conditions of the crisis. The overview of the existing stages of creation of structure of reengineering of business processes is done. An alternative options of describing the scenario of business processes on the logistical grounds for modeling existing and predictable process-oriented organization structure of the wholesale company are presented.*

**Keywords:** logistics, wholesale, wholesale company, reengineering of business processes, product promotion.

**Постановка проблеми.** Особливе місце в оновленій структурі господарювання займає оптова торгівля. Зростання важливості обслуговування споживача на сучасному етапі пояснюється тенденціями до зростаючої стандартизації складових компонент маркетингу, управління матеріальними потоками на логістичних засадах, введення інституціональних стандартів якості, комп'ютерного контролю за роботою, поширення практики зменшення рівня товарних запасів тощо. Тому об'єктивно виникає необхідність створення сучасної системи оптового продажу на основі управління логістичними бізнес-процесами. Передумовами виникнення реінжинірингу як нової ідеології управління стали: прогрес в інформаційних технологіях та успіхи його прикладної адаптації у сфері виробництва й управління; поширення прихильності споживачів до індивідуалізації продукції масового споживання високої якості й сервісу; науково-технічний прогрес, поява новітніх технологій та, як наслідок, посилення конкурентної боротьби на ринках збуту.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Родоначальником терміна "реінжиніринг" вважається

Майкл Хаммер. За його визначенням, реінжиніринг є фундаментальним переосмисленням і радикальним перепроєктуванням бізнес-процесів для досягнення вагомих покращень у таких ключових для сучасного бізнесу показниках результативності, як витрати, якість, рівень обслуговування та оперативність [8]. Вважається, що це визначення, запропоноване М. Хаммером та Дж. Чампі, досить точно відображає сутність даного явища. Сьогодні реінжинірингу стосуються праці таких вітчизняних та закордонних дослідників, як: О. Виноградова, Т. Данько, М. Робсон, Ф. Уллах, В. Герасимчук, М. Гончарова, С. Киселев, П. Страссман, Л. Таранюк, Ю. Тельнов, О. Шегельська, А. Череп та інші. Кожен із авторів розставляє свої акценти на реалізацію проектів реінжинірингу, проте недостатньо висвітленими залишаються питання реінжинірингу логістичних бізнес-процесів та напрями їх запровадження в діяльність оптових підприємств.

**Постановка завдання.** Метою статті є узагальнення теоретичних положень та розробка практичних рекомендацій стосовно підвищення ефек-

тивності діяльності оптових підприємств на основі реінжинірингу логістичних бізнес-процесів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Форми і характер внутрішньої торгівлі визначаються способом виробництва. Оптова торгівля – одна з форм товарного обігу, за посередництвом котрої здійснюються господарські зв'язки між суб'єктами комерційної діяльності. Оптова торгівля виступає самостійною ланкою в повному циклі товарного обігу, котра забезпечує комерційне посередництво у встановленні господарських зв'язків між суб'єктами ринку та бере участь у перетворенні виробничого асортименту в торговий, а також забезпечує створення сезонних, поточних, страхових та інших запасів із метою комплексного товаропостачання роздрібною торговельною мережі та покупців товарів із наданням послуг виробничого, фінансово-комерційного та методологічного характеру [3].

Оптова торгівля за своєю економічною суттю виступає як продаж товарів всередині, в межах сфери товарного обігу, а за матеріальним змістом – як додаткові виробничі операції з доведення товарів від виробників до роздрібних підприємств та інших оптових покупців товарів. Оптова торгівля не є простим посередником між виробництвом і роздрібними торговельними підприємствами. Вона виступає активним організатором, як по відношенню до виробництва, так і до роздрібною торгівлі.

Відповідно до представлених даних Державним комітетом статистики загальний оборот підприємств оптової торгівлі за 2010-2011 роки мав чітко виражену тенденцію до зростання, темп приросту за цей період склав 124,8%. Протягом 2012-2013 років спостерігається незначний спад даного показника, а саме: на 1,3%. Різке падіння оптового товарообороту є характерним для 2014 року, а саме: на 10,8% у порівнянні з 2011 роком. Таке падіння зумовлене впливом чинників, серед яких: перехід частки функцій з оптових операцій безпосередньо промисловим підприємствам та підприємствам роздрібною торгівлі, скорочення майже вдвічі складських площ оптових торгових і торгово-закупівельних баз, подрібнення структури паралельно зі стрімким зростанням кількості суб'єктів оптової торгівлі при одночасному скороченні чисельності оптових торговельних підприємств державної форми власності.

Наведені статистичні дані свідчать про необхідність підвищення якості керованості підприємств оптової торгівлі за рахунок формування горизонтальних зв'язків між їх структурними підрозділами, впровадження інформаційних технологій, посилення ролі людського фактора і, тим самим, підвищення якості обслуговування клієнтів. Здійснити ці перетворення дозволяє інструментарій реінжинірингу, адже він передбачає: відмову від застарілих правил і підходів, початок ділового процесу, що дозволяє подолати негативний вплив господарських догм, що сформувалися; приведення до значних змін показників діяльності, які на порядок відрізняються від попередніх; визнання неефективними наявних систем, структур і процедур реструкту-

ризації оптового підприємства; радикальну зміну форм та методів торговельної діяльності; зміну напрямку діяльності, коли неможливо змінити існуюче конкурентне середовище.

Дана комплексна процедура передбачає розробку інноваційних торгово-технологічних процесів шляхом радикального перепроєктування існуючих, на основі інтенсивного використання електронних систем, зміни умов ведення закупівельної та збутової роботи, застосування логістичної концепції, що, у свою чергу, дасть можливість отримати додаткові конкурентні переваги.

Дослідження тенденцій розвитку галузі дозволило встановити, що найбільш сприятливі умови для впровадження реінжинірингу в сфері товарного обігу мають крупні підприємства оптової та оптово-роздрібною торгівлі. В даному ракурсі логістичну діяльність підприємств оптової торгівлі слід розглядати як головний бізнес-процес, що характеризується наскрізним процесом товаропросування – від визначення потреби до продажу/доставки товару споживачеві. Він володіє функціональними блоками логістичної діяльності, котрі виділяються в результаті декомпозиції головного бізнес-процесу з групуванням логістичних функцій та покладанням їх на окремі структурні підрозділи оптового підприємства, а саме: департаменти, відділи в межах служби логістики. Йому притаманні окремі логістичні операції, виконання та відповідальність за які покладається на конкретних працівників [4].

До основних функціональних блоків, які підлягають процесу реінжинірингу, слід віднести “Закупівлі та управління товарними запасами”, “Транспортування”, “Складування”, “Інформаційна логістика та управління логістичною діяльністю”, “Збутова логістика”, “Виробнича логістика торговельного підприємства (включаючи організацію внутрішнього простору торговельних об'єктів, забезпечення торгово-технологічним обладнанням, організацію потоків покупців)”, “Обслуговування споживачів”.

Основні аспекти реінжинірингу в логістичних бізнес-процесах оптового підприємства зображено на рис. 2.

З точки зору технологій даний процес означає: 1) більш ефективне використання наявних у оптовому підприємстві товарних запасів; 2) можливість застосування інноваційних логістичних технологій та сучасного підйомно-транспортного обладнання.

Отже, весь інноваційний потенціал реінжинірингу доцільно пов'язувати не з технологічною стороною проблеми, що розглядається, а з упорядкуванням елементів та зміною самої структурної одиниці оптового підприємства. Це передбачає перехід від технологічних структурних одиниць до економічних на основі бізнес-процесів. Трансформація самої одиниці призведе до зміни способу впорядкування одиниць, а саме: здійснюється перехід від ієрархізованої організації до горизонтальних, мережових та інших структур, у яких закладені інші принципи узгодження та зв'язку елементів у комплекси. Саме такі інноваційні зміни визначають радикальний характер змін у формах та методах опто-



вого продажу та збільшення загальної рентабельності торговельного посередника.

Якщо структура організації по суті виступає як відображення розподілу функцій, обов'язків та взаємовідносин, то ця структура з позиції бізнес-процесів являє собою динамічний погляд на те, як ця організація здійснює операції управління та торгово-технологічні операції [5].

Економічний аспект реінжинірингу полягає у тому, що в результаті вищезазначених заходів з'являються ефективні оптові підприємства, котрі функціонують на логістичних засадах. Слід зазначити, що вони отримують економічний ефект не від масштабу та різноманітності комерційної діяльності, а внаслідок розподілу діяльності оптового підприємства як економічного суб'єкта на визначені частини (бізнес-процеси), з наступним поєднанням їх у нове ціле, що забезпечує кардинальне покращення в управлінні матеріальними потоками.

Принципи реінжинірингу бізнес-процесів є основою для підвищення результативності оптових підприємств (рис. 3).

Залежно від причин звернення оптових підприємств до реінжинірингу розрізняють: антикризовий реінжиніринг та розвитку.

Стан розвитку оптової торгівлі країни дає підставу для ствердження, що для більшості оптових підприємств є притаманним реінжиніринг розвитку. Це стосується оптових підприємств, які зараз працюють ефективно, але планують реструктуризацію діяльності, обумовлену зміною власника, номенклатури товарів, переорієнтацією на нові технології тощо; підприємств, що сьогодні працюють ефективно, є фінансово стійкими і ставлять за мету прискорене нарощування відриву від конкурентів.

Створення структури реінжинірингу бізнес-процесів традиційно здійснюють у чотири етапи (рис. 4).

Одним із процесів, який підлягає реінжинірингу з метою підвищення ефективності використання складського господарства, може стати застосування теорії логістики. Вона передбачає інтегроване управління матеріальними, інформаційними та фінансовими потоками від виробництва до споживання, підпорядкування інтересів виробництва та торгівлі вимогам оптимальної організації товаропросування. В сучасних умовах проявляється потреба у функціях економічного впливу на вантажопотоки через систему договірних відносин посередників із вантажовідправниками, транспортними підприємствами та отримувачами вантажів. Підприємства оптової торгівлі повинні активно пропонувати свої послуги та матеріально-технічну базу для організації руху вантажопотоків і залучати її до складу загальних та глобальних логістичних систем.

Удосконалення організації товаропросування на основі розвитку логістичної діяльності повинно сприяти: підвищенню ефективності ринкової інфраструктури, економії фінансових і матеріальних ресурсів; посиленню ролі та впливу комерційно-посередницьких і оптових підприємств на процеси

товаропросування; забезпеченню їх економічної зацікавленості у розширенні та інтенсифікації логістичних послуг іншим суб'єктам сфери товарного обігу.

Підприємства оптової торгівлі повинні активізувати роботу стосовно надання послуг із транспортно-складського обслуговування та участі в модернізації складського господарства своїх партнерів. У подальшому передбачається надання послуг маркетингового характеру з одночасним здійсненням комплексного обслуговування замовників щодо закупівлі, продажу товарів і товаропросування. Оптові підприємства повинні отримувати додаткові кошти шляхом здавання вільних складських приміщень та ємкостей в оренду, а також шляхом організації на цих площах нових типів складів, наприклад консигнаційних. Усі ці заходи потребують чіткого управління та надійної інформаційної підтримки процесів управління рухом товарів на складах, товаропостачання, системи ритмічної поставки товарів у роздрібну торговельну мережу на основі розробки графіку відбору товарів і централізованої доставки.

Інший орієнтовний сценарій реінжинірингу бізнес-процесу полягає у тому, що оптові підприємства в основному застосовують складську форму товаропросування. За складського товарообороту підприємство завозить товари на свої склади, здійснює на них складську обробку та зі складів відпускає товари в роздрібну торговельну мережу зони діяльності. Доцільно акцентувати увагу на використанні транзитної форми товаропросування. Транзитний товарооборот передбачає відвантаження товарів постачальниками-виробниками безпосередньо у роздрібну торговельну мережу, минаючи склади, але за їх рознарядками в рахунок договору постачання (замовлення) конкретного оптового підприємства. Транзитний товарооборот є більш економічно доцільним, тому що не витрачаються кошти на зберігання товарів на складі. Для оптових підприємств слід використовувати транзитний товарооборот без участі в розрахунках, що призведе до зменшення ступеня комерційного ризику.

Кожний із вищезапропонованих сценаріїв орієнтовано на вирішення низки завдань, які ставляться перед оптовим підприємством у сфері управління матеріальними потоками. Відмінність між сценаріями полягає у швидкості одержання результату та його глибини, обсягу робіт і сутності змін. Кожний сценарій передбачає певний рівень витрат часу й коштів на підготовчому етапі та певну структурну перебудову на етапі впровадження реінжинірингу в логістичних бізнес-процесах.

Для оптимізації логістичних бізнес-процесів необхідно виконати найбільш повний і детальний їхній опис, що дозволить змодельовати наявну та передбачувану процесно-орієнтовану організаційну структуру оптового підприємства. Під час опису бізнес-процесів доцільно застосовувати комплексний підхід, який включає: інтерв'ювання керівників і працівників структурних підрозділів, відповідальних за виконання конкретних завдань; словесний і формальний опис інформаційних потоків і поса-

дових обов'язків; побудову матриці відповідальності для призначення виконавця, відповідального за процес, і власника процесу; графічне відображення організаційної структури, цілей, учасників і можливих варіантів виконання бізнес-процесів.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Впровадження реінжинірингу дозволить оптимізувати виконання логістичних функцій оптових підприємств, а саме: визначення оптимальної послідовності виконуваних операцій, що призводить до скорочення тривалості циклу постачання та продажу товарів і послуг із обслуговування клієнтів, що сприяють підвищенню зростання обігу; оптимізація використання ресурсів у логістичних бізнес-процесах, що дозволяє мінімізувати витрати обігу; побудова адаптивних бізнес-процесів, націлених на швидку адаптацію до змін потреб кінцевих споживачів продукції, виробничих технологій, поведінки конкурентів на ринку і, як наслідок, підвищення якості обслуговування клієнтів в умовах динамічності зовнішнього середовища; оптимізація фінансових потоків, забезпечення рівномірності надходження і використання коштів у результаті відпрацьовування раціональних схем взаємодії з партнерами, сполучення бізнес-процесів. Тому однією з ключових проблем, що потребує негайного вирішення, є радикальне перепроектування структури управління, орієнтоване на здійснення кардинальних змін бізнес-процесів оптових підприємств з метою значного підвищення рівня їхньої конкурентоспроможності, тобто впровадження реінжинірингу у логістичні бізнес-процеси, що є перспективним напрямком подальших досліджень зазначеної проблематики.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Економічне обґрунтування реінжинірингу бізнес-процесів виробничих підприємств : монографія / [за ред. канд. екон. наук, доц. Л. М. Таранюка]. – Суми : Видавничо-виробниче підприємство “Мрія-1” ТОВ, 2010. – 440 с.
2. Міщук І. П. Оцінювання ефективності системи логістики підприємства торгівлі / І. П. Міщук // Міжнародний науковий журнал. Механізм регулювання економіки. – 2012. – № 4. – С. 102-110.
3. Організація торгівлі : підручник / [Міщук І. П., Ребіцький В. М., Рудницький С. І. та ін. ; за ред. Апопія В. В.]. – [3-тє вид., оновлен.]. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 632 с.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Реінжиніринг торговельних підприємств: теорія та методологія [Текст] : дис. д-ра екон. наук: 08.06.01 / Виноградова Олена Володимирівна; Донецький держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк, 2006. – 40 с.
6. Робсон М. Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов / М. Робсон, Ф. Уллах. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 214 с.
7. Тельнов Ю. Ф. Реинжиниринг бизнес-процессов / Ю. Ф. Тельнов. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 452 с.
8. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Дж. Чампи [Текст] ; [пер. с англ.]. – СПб. : Изд-во Санкт-Петербургского университета, 1997. – 332 с.
9. Череп А. В. Реинжиниринг – философия управления предприятием харчової промисловості : монографія [Текст] / А. В. Череп, К. Л. Потопа, О. В. Ткаченко. – К. : Кондор, 2009. – 368 с.
10. Davenport T. Process Innovation: Reengineering Work through Information Tecnology / T. Davenport. – Boston, MA.: HarvardBusinessSchoolPress, 1993.

## REFERENCES

1. Taraniuk, L. M. (2010), *Ekonomichne obgruntuvannya biznes-procesyv virobnychyh pidpriemstv* [Economic justification of business process reengineering manufacturing plants], VVP “Mriya-1”, Sumy, Ukraine.
2. Mishchuk, I. P. (2012) “Evaluation of the efficiency of enterprise logistics trade”, *International Journal. Mechanism of regulation of the economy*, vol. 4, pp. 102-110.
3. Apopiy, V. V., Mishchuk, I. P., Rebitsky, V. M. and Rudnytsky, S. I. (2009), *Organization of trade* [Organization of trade], 3rd ed, Centre textbooks, Kyiv, Ukraine.
4. Ofitsiynyy sayt Derzhavnoyi sluzhby statystyky Ukrainy, available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Vinogradova, E. V. (2006), “Reengineering Enterprises: Theory and methodology”, Ph.D. Thesis, Sciences 08.06.01, University of Economics and Trade named. M.Tuhan-Baranovsky of Donetsk, Donetsk, Ukraine.
6. Robson, M. and Ulla, F. (1997), *A Practical Guide to reengineering of business process* [A Practical Guide to reengineering of business process], Audit, UINITI, Moscow, Russia.
7. Telnov, Y. F. (2004), *Reinginiing biznes-procesyv* [Reinginiing biznes-procesyv], Finansy i statystyka, Moscow, Russia.
8. Hammer, M. and Ciampi, J. (1997), *Reengineering of Corporation: a manifesto of revolution in business* [Reengineering of Corporation: a manifesto of revolution in business], S-Peterburg, S-Peterburg, Russia.
9. Cherep, A. V., Flood, K. L. and Tkachenko, A. V. (2009), *Reengineering is management philosophy of food industry* [Reengineering is management philosophy of food industry], Kondor, Kyiv, Ukraine.
10. Davenport, T. (1993), *Process Innovation: Reengineering Work through Information Tecnology* [Process Innovation: Reengineering Work through Information Tecnology], HarvardBusinessSchoolPress, Boston, MA.



Хомицький А. І.,  
асистент кафедри економіки підприємства, Львівська комерційна академія, м. Львів

## ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ

**Анотація.** У статті розглянуто сутність та теоретичні підходи до організаційно-економічних методів управління конкурентоспроможністю підприємств оптової торгівлі. Обґрунтована ефективна система матеріального стимулювання на підприємстві оптової торгівлі. Викладена принципова блок-схема підтримки управління конкурентоспроможністю. Визначено чинники впливу на конкурентоздатність оптового підприємства, розглянуто основні види адаптацій підприємства на ринку оптової торгівлі, сформульовано схему адаптації підприємства до умов ринку, відображено організаційно-економічні методи підтримки конкурентоздатності оптового підприємства, рекомендовано проводити бальну оцінку конкурентоздатності за основними критеріями, які її визначають, досліджено організаційно-економічний механізм управління конкурентоспроможністю, запропоновано стратегії конкурентоспроможності підприємства оптової торгівлі.

**Ключові слова:** конкурентоспроможність, оптова торгівля, підприємство оптової торгівлі, адаптивність, стратегія, організаційно-економічний механізм.

Khomytskyu A. I.,  
Assistant of the Department of Economics of Enterprise, Lviv Academy of Commerce, Lviv

## ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC METHODS OF MANAGEMENT OF COMPETITIVENESS OF WHOLESALE ENTERPRISES

**Abstract.** The article considers the essence and theoretical approaches to organizational and economic methods of management of competitiveness of wholesale enterprises. The efficient system of financial incentives in wholesale enterprise is grounded. A principled block diagram of management support of competitiveness is outlined. Factors of impact on the competitiveness of the wholesale enterprise are determined, the basic types of adaptations of an enterprise in the wholesale market are formulated, the scheme of adapting enterprises to market conditions is proposed, the organizational and economic methods of competitiveness support of wholesale enterprise are reflected, the scoring of competitiveness according to key criteria that determine it is recommended, the organizational and economic mechanism of competitiveness is investigated, the strategies of competitiveness for wholesale enterprise are proposed.

**Keywords:** competitiveness, wholesale trade, wholesaler, adaptability, strategy, organizational and economic mechanism.

**Постановка проблеми.** Складні процеси реформування економічних відносин і розвиток нових ринкових умов господарювання, що відбуваються в нашій країні, супроводжуються значним посиленням конкуренції на ринку товарів та послуг.

Загальновідомо, що конкуренція – процес управління суб'єктом своїми конкурентними перевагами для досягнення своїх цілей у боротьбі з конкурентами за задоволення об'єктивних і суб'єктивних потреб у межах законодавства або в природних умовах [4, с. 222]. У той же час ринкова конкуренція - це боротьба підприємств за обмежений обсяг платоспроможного попиту з боку споживачів, що ведеться на доступному їм сегменті ринку [5].

Зіткнення інтересів суб'єктів ринку в боротьбі за отримання прибутку - природний процес у конкурентному середовищі. У сучасній конкурентній боротьбі при всій її масштабності, динамізмі й гостроті виграє той, хто аналізує і бореться за свої конкурентні позиції. Встановлення об'єктивного становища підприємства на ринку, визначення його конкурентних переваг і виявлення слабких сторін діяльності дозволяє забезпечити високий ступінь підготовки і прийняття управлінських рішень, направлених на підвищення стійкості підприємства у ринковому середовищі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні та практичні аспекти економічної сутності оптової торгівлі, розвитку підприємств оптової торгівлі знайшли своє відображення у працях багатьох вітчизняних та закордонних науковців, серед яких: В. В. Апопій, Л. В. Балабанова, О. А. Бриндіна, А. В. Войчак, С. С. Гаркавенко, В. Г. Герасимчук, В. Я. Кардаш, А. І. Кредисов, О. М. Мозговий, Н. Б. Ткаченко, Л. В. Балабанова, Н. О. Голошубов, А. А. Мазаракі, В. М. Торопков, Дж. Андерсен, Дж. Нарус, Ф. Коглер, Г. Армстронг, П. Дойль, М. Мак-Дональд та Г. Черчилль. Що стосується організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємств оптової торгівлі, то їх практично немає. Отже, рівень теоретичної розробленості цієї важливої теми, яка б урахувала особливості економіки України і специфіку такої сфери діяльності, як оптова торгівля, ще недостатній. Практика показує, що потрібні глибокі наукові дослідження з питань оптових підприємств, перш за все формування, в нових умовах господарювання.

**Постановка завдання.** Визначення сили впливу динамічного зовнішнього середовища на діяльність підприємства, умов конкуренції й важко передбачуваної поведінки конкурентів необхідно підприємству насамперед для того, щоб:

- визначити ступінь своєї адаптації до дії зовнішніх і внутрішніх чинників ринкового середовища;
- виявити свої конкурентні переваги і недоліки перед конкурентами;
- оцінити рівень своєї конкурентоздатності;
- розробити комплекси організаційно-економічних, технічних і технологічних заходів, направлених на її підвищення;
- розробити різні сценарії розвитку ринкового середовища й ефективні конкурентоздатні стратегії свого розвитку в цьому середовищі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Конкуренція як основоположна характеристика ринку має значний вплив на господарську діяльність підприємства, примушує його прагнути переваги над конкурентами, отже, володіти конкурентоздатністю.

Вивчення споживачів і конкурентів, а також умов конкуренції дозволяє підприємству визначити його переваги і недоліки перед конкурентами, виробити успішні конкурентні стратегії й підтримати конкурентні переваги. Підприємство повинно знати ступінь своєї конкурентоздатності по відношенню до інших суб'єктів даного ринку, оскільки високий ступінь конкурентоздатності є гарантом отримання високих економічних показників у ринкових умовах, і мати стратегічну ціль досягнення такого її рівня, який допоміг би йому вижити в умовах жорсткої конкурентної боротьби.

В економічній теорії поняттю конкурентоздатності підприємства дано безліч визначень, кожне з яких охоплює ту або іншу його сторону. На нашу думку, в умовах вітчизняної економіки цей термін найточніше відображає наступне визначення: “конкурентоздатність підприємства - комплексна порівняльна характеристика, ступінь переваг сукупності

оціночних показників діяльності підприємства, які визначають його успіх на певному ринку за певний проміжок часу, відносно сукупності показників конкурентів” [6, с. 54].

Конкурентоздатність оптового підприємства передбачає його здатність здійснювати ефективний економічний контакт із постачальниками, споживачами і конкурентами.

Взаємодія з постачальниками і споживачами здійснюється через купівлю-продаж товару, взаємодія з партнерами - через торгівлю послугами, на рещті, взаємодія з конкурентами - через систему поточних і перспективних організаційних заходів, направлених на реалізацію активності підприємства у конкурентному середовищі [2, с. 240].

Конкурентоздатність підприємства виявляється в кожний момент, у кожному епізоді його діяльності.

Рівень конкурентоздатності оптових торговельних підприємств за умов реалізації однакових за конкурентоспроможністю товарів залежить від дії сукупності економічних чинників, які впливають на формування результатів діяльності підприємств. На нашу думку, всю сукупність чинників, що визначають відношення споживачів до самих оптових підприємств і його товарів та послуг, слід розділити на внутрішні й зовнішні по відношенню до нього [9, с. 55].

Конкурентоздатність підприємства є складною економічною категорією, якій, на нашу думку, притаманні три основні її характеристики.

Це, по-перше, адаптивність підприємства до змін навколишнього середовища; по-друге, конкурентні переваги в межах комплексу маркетингу; по-третє, результати економічної діяльності (щодо конкурентів). Виходячи з цього, до конкурентоздатності підприємства потрібно ставитися як до багатовимірної концепції і для її вимірювання необхідно використовувати спеціальні змінні адаптивності, конкурентних переваг і результатів економічної діяльності. З викладеного випливає, що один із важливих напрямів управління конкурентоспроможністю підприємства полягає у розробці методів підвищення його конкурентних переваг і адаптаційних властивостей [4, с. 165].

При аналізі й оцінці конкурентоздатності необхідно враховувати, що адаптивна і конкурентні переваги - це лише потенційна сторона конкурентоздатності підприємства, яка при певних обставинах може бути і не реалізована. В той же час тільки результати економічної діяльності дають безпосереднє віддзеркалення реальних досягнень у галузі забезпечення конкурентоздатності, і тому вони повинні бути використані як її вимірники [3, с. 156].

На практиці адаптація підприємства до дії зовнішнього середовища можлива на основі створення організаційно-економічної системи адаптації з подальшою оцінкою конкурентоздатності, що дозволяє прийняти рішення щодо конкурентного становища підприємства на ринках збуту і розробити маркетингові стратегії на перспективу (рис. 1).

Адаптація підприємства до умов ринку направлена на підвищення конкурентоздатності підприємства і вимагає розроблення відповідної стратегії. В економічній науці й практиці дана проблема ду-

же багатопланова [7]. Це вимагає системно-цільового підходу, який сконцентрований, зокрема, на розробці аналітичних методів дослідження конкурентоздатності й організаційно-економічних методів, що становлять єдиний організаційно-економічний механізм (ОЕМ) підтримки управління конку-

рентоспроможністю підприємства, тобто ОЕМ об'єднує управлінські, технічні й технологічні заходи щодо підвищення конкурентоздатності підприємства [5, с. 95].

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНІСТЮ ОПТОВОГО ПІДПРИЄМСТВА				
<p>Вибір конкурентних стратегій розвитку:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• перевага у витратах;</li> <li>• диверсифікація;</li> <li>• диференціація</li> <li>• інші.</li> </ul>	<p>Вдосконалення системи управління кадрами і трудовою мотивацією:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• реорганізація системи навчання і перепідготовки кадрів;</li> <li>• вдосконалення механізму трудової мотивації; створення умов для творчої праці;</li> <li>• запровадження нетрадиційних методів стимулювання праці</li> <li>• інші.</li> </ul>	<p>Удосконалення управління комерційною діяльністю:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• удосконалення асортиментної політики підприємства;</li> <li>• удосконалення цінової політики;</li> <li>• удосконалення взаємовідносин з постачальниками товарів;</li> <li>• ін.</li> </ul>	<p>Комплексний підхід до диверсифікації й планування діяльності:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• формування перекетивних річних і оперативних планів зниження витрат ресурсів;</li> <li>• використання сучасних методів бізнес-планування і ін.</li> </ul>	<p>Досягнення єдності дій усіх ланок і процесів управління у зовнішній і внутрішній політиці підприємства:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• реформування відносин власності;</li> <li>• запровадження підприємницького типу менеджменту;</li> <li>• перестройка організаційно-господарської служби управління і ін.</li> </ul>
<p>Реструктуризація бухгалтерської служби з урахуванням вимог ринкових відносин;</p> <p>упровадження в практику сучасних методів обліку витрат і ін.</p>	<p>Вдосконалення маркетингової орієнтації, зміцнення маркетингової служби:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• виділення відділу маркетингу стратегічно важливих функцій управління;</li> <li>• комплектування маркетингової служби фахівцями у галузі маркетингу;</li> <li>• забезпечення маркетингової служби необхідним технічним і методичним забезпеченням</li> </ul>	<p>Активізація інвестиційної й інноваційної діяльності залучення зовнішнього інвестування</p>	<p>Вдосконалення інформаційного забезпечення управління конкурентоспроможністю підприємства:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• запровадження наскрізних інтегрованих систем управління;</li> <li>• планування, нормування і облік витрат і ін.</li> </ul>	<p>Вдосконалення фінансового менеджменту підприємства:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• розробка фінансової політики підприємства у контексті питань підвищення конкурентоспроможності;</li> <li>• вдосконалення системи фінансового планування і контролю руху грошових коштів, управління потоками фінансових ресурсів;</li> <li>• вдосконалення методичних підходів до оцінки й аналізу фінансового стану підприємства та ін.</li> </ul>
<p>Розробка заходів, направлених на ефективне використання ресурсів</p>				

Рис. 2. Організаційно-економічні методи підтримки управління конкурентоздатністю оптового підприємства

Системним вважається такий підхід, при якому всі зв'язки, елементи, функції й проблеми управління розглядаються у вигляді єдиного цілого. Виділення систем здійснюється на основі п'яти основних чинників, згідно з якими система: володіє загальною метою; складається з взаємозв'язаних елементів, які створюють її внутрішню структуру; має разом із внутрішніми елементами зовнішнє оточення, які обумовлюють її обмеження; володіє певними ресурсами, що забезпечують її функціонування; очолюється управляючим центром, який забезпечує її рух до наміченої цілі [6, с. 107].

Успіх організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства залежить від його початкового стану, його функціональної й структурної організації. OEM повинен функціонувати як програмно-цільова структура управління, яка функціонує по типу управління за проектом, тобто володіти повноваженнями по контролю і забезпеченню реалізації, мати ресурсне забезпечення для виконання своїх дій - фінансові, матеріально-технічні й людські виробничі ресурси. OEM повинен мати такі повноваження, які дозволяли б йому ефективно впливати на організацію всіх матеріально-фінансових потоків усередині підприємства, на оцінку доцільності їх використання з позиції конкурентоздатності [1, с. 5].

На основі розглянутих вище вимог нами розроблено організаційно-економічний механізм управління конкурентоспроможністю оптового підприємства, принципова блок-схема якого відображена на рис. 2. Як видно з рис. 2, структуру основних елементів розробленого OEM управління конкурентоспроможністю формують програмно-цільові блоки, що відображають необхідні дії, конкретні організаційні, економічні, технічні й технологічні заходи в їх взаємозалежності, реалізація яких сприяє результативному здійсненню управлінських рішень у сфері торговельної діяльності, направлених на підвищення конкурентоздатності підприємств.

Викладена вище принципова блок-схема OEM підтримки управління конкурентоспроможністю підприємства є сукупністю комплексних дій, які дозволяють: перебудувати всю систему управління; задіювати внутрішні ресурси підприємства; створити у структурних підрозділах постійне прагнення до підвищення конкурентоздатності; підвищити конкурентоздатність підприємства та укріпити його позиції на ринку. Безумовно, дана схема, враховуючи складність і багатоаспектність проблеми конкурентоздатності підприємства, не відображає з високим ступенем деталізації всю гаму організаційно-економічних й інших методів вирішення цього завдання. Проте така структурізація дозволяє здійснити системний і цілеспрямований пошук шляхів сполучення всіх компонентів організаційно-економічного забезпечення менеджменту підприємства з метою концентрації зусиль і управляючої дії на чинники, що визначають потенціал підприємства, здатний забезпечити підвищення його конкурентоздатності й стійкості у ринковому середовищі [10, с. 85].

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Таким чином, нині спрямованість торгової діяльності оптових підприємств стала більш різносторонньою і складною з причини величезної різноманітності товарів і побажань оптових покупців. У ринковій економіці виживають тільки ті підприємства, товари та послуги яких знаходять збут. Враховуючи вищесказане, оптовим підприємствам у своїй практичній діяльності слід використовувати широку гаму економіко-організаційних методів, направлених на забезпечення підвищення конкурентоздатності підприємства.

Одним із ключових чинників успіху бізнесу і підвищення конкурентоздатності оптових підприємств, на нашу думку, є мотивація і стимулювання персоналу підприємств.

Під системою мотивації ми розуміємо сукупність систем матеріального і нематеріального стимулювання співробітників, а також основних елементів корпоративної культури підприємства: цінностей, традицій і норм, що поділяються керівництвом і співробітниками.

Ефективна система нематеріального стимулювання повинна включати сукупність взаємозв'язаних і взаємодіючих елементів, у межах якої виробляються, приймаються і реалізуються рішення про матеріальне і нематеріальне заохочення співробітників підприємства.

Крім того, велике значення для побудови ефективної системи мотивації персоналу мають також чинники організаційної культури.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Боїн В. О. Організаційно-економічний механізм управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства : автореф. дис. канд. економічних наук: спец. 08.00.04 "Економіка та управління підприємством" / Боїн В. О.; ПУСК. – Полтава, 2009. – 14 с.
2. Валевич Р. П. Економіка торгової організації : учеб. пособ. / Р. П. Валевич, Г. А. Давыдова. – Минск, 2008. – 371 с.
3. Израэл М. Кирцнер Конкуренция и предпринимательство / Израэл М. Кирцнер; [пер. с англ., под ред. проф. А. Н. Романова]. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 239 с.
4. Клименко С. М. Управління конкурентоспроможністю підприємства : навч. посіб. / С. М. Клименко, О. С. Дуброва. – К. : КНЕУ, 2006. – 527 с.
5. Міценко Н. Г. Засади регулювання діяльності підприємств оптової торгівлі / Н. Г. Міценко // Наукові записки. – Львів, 2011. – Вип. 3 (36). – С. 94-100.
6. Перцовский Н. И. Международный маркетинг : учеб. пособ. / Н. И. Перцовский, И. А. Спиридонов, С. В. Барсукова. – М. : Высшая школа, 2001. – 239 с.
7. Трішкіна Н. І. Товарна політика оптового підприємства в системі маркетингу : автореф. дис. канд. економічних наук: спец. 08.00.04 "Економіка та управління підприємством" / Трішкіна Ніна Іванівна, КНТЕУ. – К., 2006. – 23 с.



8. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р. А. Фатхутдинов. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 312 с.

9. Хваткин Н. Г. Экономика оптовой торговли продовольствием / Н. Г. Хваткин. – М. : Эксмо, 2007. – 400 с.

10. Чернышов В. Н. Теория систем и системный анализ : учеб. пособ. / В. Н. Чернышов, А. В. Чернышов. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2008. – 96 с.

## REFERENCES

1. Boin, V. O. (2009), “Organizational-economic mechanism of management of competitiveness of trade enterprise”, Abstract of Ph.D. dissertation, *Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvom*, Boin Viktor Oleksandrovych Poltava University of Consumer Cooperatives, Poltava, Ukraine.

2. Valevich, R. P. and Davydova, G. A. (2008), *Jekonomika torgovoj organizacii* [Economics of trade organization], Minsk, Ukraine.

3. Izrajel, M. Kircner (2001), *Konkurencija i predprinimatel'stvo* [Competition and entrepreneurship], JuNITI-DANA, Moskov, Russia.

4. Klymenko, S. M. and Dubrova, O. S. (2006), *Upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpriemstva* [Management of competitiveness of the enterprise], Kyiv national economic University, Kyiv, Ukraine.

5. Mitsenko, N. H. (2011), “Bases of regulation of activity of enterprises of wholesale trade”, *Naukovi zapysky*, vol. 3 (36), pp. 94-100.

6. Percovskij, N. I. Spiridonov, I. A. and Barsukova, S. V. (2001) *Mezhdunarodnyj marketing* [International marketing], Vysshaja shkola, Moskov, Russia.

7. Trishkina, N. I. (2006), “Wholesale commodity policy of the enterprise in the marketing system”, Abstract of Ph.D. dissertation, *Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvom*, Trishkina Nina Ivanivna Kyiv national economic University, Kyiv, Ukraine.

8. Fathutdinov, R. A. (2000), *Konkurentosposobnost': jekonomika, strategija, upravlenie* [Competitiveness: Economics, strategy, management], INFRA-M, Moskov, Russia.

9. Hvatkin, N. G. (2007), *Jekonomika optovoj tovgovli prodovol'stviam* [Economy wholesale food trade], Jeksmo, Moskov, Russia.

10. Chernyshov, V. N. and Chernyshov, A. V. (2008), *Teorija sistem i sistemnyj analiz* [Systems theory and systems analysis], Tambov state technical University, Tambov, Russia.

Явтуховська І. В.,  
аспірант, Львівська комерційна академія, м. Львів

## АНАЛІЗ ТА УЗАГАЛЬНЕННЯ ФАКТОРІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ВЕЛИЧИНУ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

**Анотація.** У статті досліджено сутність поняття факторів впливу на вартість підприємства. Досліджено різноманітні підходи щодо визначення та поділу факторів впливу на вартість підприємства за різними класифікаційними ознаками як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Узагальнено в єдиній системі всі можливі класифікаційні ознаки за якими можна поділити фактори впливу на вартість підприємства. Визначено, як саме впливають різні фактори на величину вартості підприємства. Запропоновано розроблення системи управління на підприємстві для швидкого реагування до змін навколишнього середовища, а саме: проведення відповідних розрахунків, спостереження за внутрішнім та зовнішнім середовищем функціонування підприємства, вчасне реагування на його зміни та подача отриманої інформації до вищих ланок управління.

**Ключові слова:** оцінка вартості підприємства, підходи до оцінки вартості підприємства, фактор, фактори впливу на вартість підприємства, система факторів вартості підприємства.

Yavtuhovska I. V.,  
Postgraduate, Lviv Academy of Commerce, Lviv

## ANALYSIS AND GENERALIZATION OF FACTORS INFLUENCING THE MAGNITUDE OF COMPANY'S VALUE

**Abstract.** The article deals with the essence of the concept of factors that affect the value of the company. Various approaches of domestic and foreign scientists to the definition and separation of factors influencing the company's value are investigated. All the possible classification features which can divide the factors of impact on company's value are generalized in a combined system. Determined how various factors can affect the magnitude of company's value. A development of management system for a company's quick respond to environmental changes is proposed, in particular, conducting relevant calculations, monitoring the internal and external environment of the company's functioning, timely response to its change and input the information received to higher levels of management.

**Keywords:** valuation of the company, approaches to the assessment of company's value, factors influencing company's value, a system of company's value factors.

**Постановка проблеми.** Визначаючи вартість підприємства, оцінювач може використовувати різноманітні підходи та методи оцінки, кожний із яких має ряд своїх переваг та недоліків. Обираючи конкретний підхід до оцінки підприємства, спершу необхідно ретельно проаналізувати фактори, що на неї впливають, оскільки існуючі методи оцінки дають лише базове значення вартості підприємства, яке потрібно корегувати стосовно зовнішніх та внутрішніх умов для кожного конкретного випадку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Ефективне управління вартістю підприємства неможливе без формування та вивчення цілісної системи факторів, які змінюють величину вартості підприємства та приносять дохід його акціонерам. Створення такої системи факторів необхідне для вияв-

лення їх підпорядкованості та сили впливу на вартість з метою прийняття управлінських рішень, що, у свою чергу, призведе до підвищення вартості підприємства в цілому. Значний внесок стосовно даного питання зробили як вітчизняні, так і зарубіжні дослідники, а саме: Н. Белоусова, С. Валдайцев, Н. Дремова, І. Єгерев, І. Івашковська, Ф. Еванс, Д. Бішоп, С. Рід, Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Мурін, Е. Джонс, М. Скотт та інші.

**Постановка завдання.** Метою нашої роботи є аналіз та узагальнення факторів впливу на величину вартості підприємства, визначення величини їх впливу, підкреслюючи важливі аспекти з виділенням їх основних недоліків та переваг.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Інтенсивний розвиток підприємств, які мають свої економічні та організаційні особливості, високу динамічність, що взагалі притаманна сучасному господарству, і значні особливості, як внутрішні, так і зовнішні, піддаються впливу різноманітності факторів, що формують його вартість. Дані фактори впливають не лише на саму вартість підприємства, але і на вибір методу, за допомогою якого можна проводити оцінювання підприємства. В такому випадку необхідно виокремити ключові фактори формування вартості підприємств та встановити взаємозалежність між ними та зміною величини вартості підприємства. На даному етапі не є ретельно розробленою та доведеною система оцінки факторів впливу на вартість підприємства, що є гарантом одержання її достовірної оцінки. Показники макроекономічного середовища аналізують стан інвестиційного клімату в країні та надають інформацію про те, як, коли і чи взагалі вплине зміна макроекономічної ситуації на діяльність підприємства. Дані показники формують та узагальнюють систематичний ризик, що впливає з дії зовнішніх факторів, які не можуть бути знешкодженою ієрархічністю у межах національної економіки. При умовах дії високого ступеня ризику на діяльність підприємства його вартість буде нижчою, ніж вартість аналогічного підприємства, яке діє при нижчих умовах ризику, але, як відомо, більш високий дохід завжди буде характеризуватися вищим ступенем ризику.

Фактор вартості – параметр, який впливає на зміну вартості підприємства. Система факторів вартості на великих підприємствах може містити велику кількість факторів, управління якими потребує значних матеріальних витрат, тому головною метою є визначення ключових факторів. Під ключовими факторами вартості маються на увазі 20% факторів, які згідно з “принципом Парето” приносять 80% вартості [3].

Г. Островська відзначає [11, с. 10]: процес виявлення факторів вартості не такий простий, як здається на перший погляд, оскільки в останні десятиліття істотно розширився розрив між вартістю підприємств, зафіксованою в їхній фінансовій звітності, та оцінкою цієї вартості з боку інвесторів. Дослідження американських компаній показало, що близько 40% ринкової вартості не знаходить відображення у звітності – інвестори платять не за поточні активи, не за прибуток поточних періодів, а за можливості створеної системи генерувати грошовий потік і прибуток у майбутньому.

За словами Котова М. В. та Шаповал С. С. фактор вартості – це змінна, яка впливає на вартість підприємства [9, с. 92].

Ідентифікація факторів вартості може виявитися для підприємств складним процесом, оскільки змушує виокремлювати специфічні фактори вартості не лише для окремого виду підприємств, а й для кожного виробничого рівня. Проте вітчизняні підприємства не є адаптованими до забезпечення необхідної для виявлення факторів вартості інфор-

мації, що висуває ще одну проблему до утворення системи оцінки вартості підприємства.

Оцінка вартості підприємства у системі корпоративного управління відіграє роль постійного моніторингу досягнутої величини вартості, сприяє встановленню величини розриву між потенційною і реальною вартістю підприємства з урахуванням величини впливу факторів вартості. Вчасна та правильно визначена величина вартості підприємства покладається в основу для прийняття зважених та обгрунтованих рішень менеджерів, що допоможе підвищити вартість підприємства та рівень інвестиційної привабливості.

Спеціальну систему факторів, яка дозволяє контролювати та управляти вартістю підприємств, можна побудувати лише при комплексному моніторингу факторів як зовнішнього, так і внутрішнього середовища функціонування підприємства.

Залежно від впливу факторів на оцінку вартості підприємства всіх їх можна поділити на дві групи: позитивні та негативні.

Позитивні фактори – це такі фактори, які позитивно впливають на оцінку вартості підприємства, а негативні – негативно. Наприклад, до позитивних факторів можна віднести випередження попиту над пропозицією, придбання власником повного контролю над придбаною нерухомістю; високі доходи у майбутньому від придбаної власності; низький інвестиційний ризик та ін. До негативних факторів можна віднести низьку інвестиційну привабливість регіону, в якому розташоване підприємство; слабкий менеджмент на підприємстві; випередження пропозиції над попитом; високий інвестиційний ризик та ін. [13, с. 234].

Як вважає І. В. Колос, суттєвий вплив на вартість підприємства мають ринкові умови (рівень та тип конкуренції, макроекономічне середовище, нові конкуренти, інтенсивність нововведень, впливовість споживача, впливовість постачальника, промислова політика держави) та внутрішні чинники (розробка нових видів продукції, розвиток (вдосконалення) видів продукції, які виготовляються, закупка та постачання, виробництво, система просування на ринок та реалізації, обробка маркетингової інформації, управління людським капіталом, інформаційний капітал) [8, с. 30].

Існують різні підходи до поділу факторів, що впливають на вартість підприємства. Тому для більш кращого їх розуміння та узагальнення представимо їх у таблиці 1.

Впливати на ті чи інші фактори вартості підприємство може у відповідності з конкретними стратегіями його розвитку: операційними, інвестиційними, фінансовими.

З огляду на управління вартістю підприємства та виходячи з різноманітності підходів до класифікації факторів вартості, важливо побудувати всю систему факторів, використовуючи яку, можна буде досягти зростання вартості підприємства. Система являє собою сукупність та взаємозв'язок усіх показників діяльності підприємства, окремих його підрозділів і відділів. Набір обраних показників деталізують відповідно до повноважень кожного

рівня управління, що, у свою чергу, призводить до введення у дію механізму, в якому керівництво відповідає за фінансові показники, а нижчі ланки управління – лише за кількісні та якісні характеристики роботи. Саме тому для підприємства стратегічно важливим завданням є визначення послідовності оцінки його вартості, що дозволить сконцентрувати його увагу не лише на бізнес-одиноці, а й на окремих його сегментах, що мають вплив на зміну вартості підприємства.

Старюк П. Ю. пропонує фактори впливу на вартість підприємства використовувати на трьох рівнях: на загальному, де прибуток від основної діяльності у поєднанні з показником інвестованого капіталу служить основою для розрахунку рентабельності інвестицій; на рівні ділової одиниці, де особливо доречні такі параметри, як клієнтська база; і на низовому рівні, де потрібна гранична деталізація, щоб зв'язати чинники вартості з конкретними рішеннями, які знаходяться в компетенції оперативних менеджерів [14, 248].

При побудові ефективної моделі управління вартістю повинні враховуватися фактори за 4 групами показників:

- 1) показники, що відображають стратегічну ефективність підприємства;
- 2) показники, що відображають ефективність операційної діяльності;
- 3) показники, що відображають ефективність інвестиційної діяльності;
- 4) показники, що відображають ефективність фінансової діяльності [4, с. 35].

Перша група показників характеризує результати роботи підприємства на перспективу. Друга група показує результати основної діяльності підприємства по збільшенню продажів, зниженню витрат або підвищенню продуктивності. Третя група відображає ефективність інвестиційних проектів, здійснюваних підприємством. Під інвестиційними проектами в даному випадку розуміють будь-які проекти, пов'язані з інвестуванням грошових коштів у реальні активи на строк більше 1 року. Четверта група показників показує ефективність роботи підприємства по залученню різних джерел фінансування, розміщенню вільних грошових коштів на фондовому ринку й управлінню оборотним капіталом.

До основних недоліків щодо підходів до класифікації вартості підприємства можна віднести:

- відсутність єдиної системи ознак класифікації факторів оцінки вартості;
- виділення групи факторів, які стосуються лише окремого виду діяльності підприємства;
- перераховані авторами фактори не дозволяють враховувати всю сукупність факторів формування вартості тощо.

Враховання впливу дії факторів на вартість підприємства необхідне для визначення величини рівня ризику зниження його вартості, що виникає під час функціонування підприємства, та дії на нього факторів зовнішнього середовища. Тобто ще одним вагомим чинником, який впливає на вартість підприємства, є ризик. На нашу думку, ризик – це вірогідність того, що дохід, який буде отримуватися

від інвестицій в оцінюване підприємство, може відрізнятись від прогнозного, оскільки ринковому середовищу притаманні непостійність та невизначеність, пов'язані з макроекономічними процесами, нестабільністю економіки держави; ціновий механізм та інфляційні процеси.

На думку Кадикової І. Н. та Шевченко Е. А., основними факторами, що впливають на оцінку вартості підприємства, є час та ризик [7, с. 68].

Як відзначають Щербаків В. А. та Щербаківа К. Л., фактори макроекономічного ризику породжують систематичний ризик, що спричинений зовнішніми подіями та не може бути усунений диверсифікацією в межах національної економіки [16, с. 98].

Ринкова економіка характеризується динамізмом свого розвитку, а отже, впливає новий фактор впливу на вартість підприємства – час. Даний фактор має вагомий вплив на всі ринкові процеси, які, в свою чергу, включають вартість підприємства, а саме: від дії того чи іншого фактора на вартість підприємства протягом певного проміжку часу може змінюватися сама вартість підприємства. Тобто вже через невеликий проміжок часу величина оцінки може збільшуватись або зменшуватись.

На основі досліджених підходів до класифікації факторів впливу на вартість підприємства узагальнено та розробимо власну систему підходів, яка, на нашу думку, охопить усю кількість факторів (рис. 1).

Узагальнена класифікація системи факторів, що впливають на вартість підприємства, може бути каркасом для оцінки його вартості, але і надалі потребує уточнень та ієрархії в залежності від розвитку самого підприємства та середовища, яке його оточує. Існує безліч точок зору щодо того, якою повинна бути система впливу факторів на вартість підприємства, однак не існує достовірності у правильності віднесення кожного з факторів до тієї чи іншої класифікаційної групи у тій чи іншій ситуації тощо.

Спрямованість на максимізацію вартості підприємства найбільш притаманна для американської практики господарювання. Неможливість управлінців впливати на фактори зміни вартості вважається акціонерами професійною некомпетентністю, що призведе до збитків та зменшення величини інвестицій у разі злиття, поглинання або знецінення цінних паперів корпорації.

Для того, щоб максимізувати свою вартість, підприємствам необхідно розробити своєрідну систему швидкого реагування та виявлення впливу факторів вартості (рис. 2).

Введення у дію вищенаведеної системи управління в діяльність підприємства можливе лише при підготовці кваліфікованого персоналу, який міг би правильно та вчасно проводити відповідні розрахунки, а саме: моніторити систему впливу різноманітних факторів на вартість підприємства, вчасно на це реагувати та доносити дану інформацію до вищих ланок управління. Зважаючи на те, що підпорядкованість факторів та розуміння того, що головним критерієм, який впливає на вартість підприємства, є керованість, можна зауважити: для побудови якісної системи управління на підприємстві потрібно спершу організувати та підготувати кадри

швидкого реагування на зміну факторів вартості як всередині самого підприємства, так і ззовні.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Під час нашого дослідження ми з'ясували, що існує безліч точок зору щодо поділу факторів впливу на вартість підприємства. Саме тому ми узагальнили систему підходів до поділу факторів, що впливають на його вартість, хоча запропонована система не є повністю незмінною і повинна коригуватись та вдосконалюватись у залежності від розвитку самого підприємства та навколишнього середовища, тобто враховувати його динамізм. Також при визначенні величини впливу того чи іншого фактора на вартість підприємства найбільша увага повинна приділятися факторам, які найбільше впливають та формують його вартість, а також є найбільш ризикованими з точки зору отримання кінцевого результату.

Для швидкого реагування та внесення коректив на величину вартості підприємства на ньому необхідно створити систему управління вартістю підприємства. Створення запропонованої системи має велике практичне значення, оскільки допомагає впливати на вартість підприємства, виходячи з прямого впливу на залучені до моделі фактори. Аналіз та дослідження всіх факторів дозволить повною мірою проаналізувати кожен рівень управління на підприємстві: від корпоративного управління до функціонального рівня виробничих операцій. На підприємстві необхідно конкретно узгодити та розробити систему поступових дій та створити систему моніторингу, яка контролюватиме навколишнє середовище функціонування підприємства, що, у свою чергу, призведе до максимізації вартості на підприємстві. Саме тому проведений аналіз факторів впливу та запропонована узагальнена система їх класифікації надає всі можливості для врахування специфічності кожного з досліджуваних підприємств.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Rappaport A. *Creating shareholder value: The New Standard for Business Performance* / A. Rappaport. – New York, USA: The FreePress, 1998.
2. Байстріюченко Н. О. Агентський конфлікт в системі управління ринковою вартістю підприємства / Н. О. Байстріюченко // *Економічний потенціал і регіональний розвиток* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://me.fem.sumdu.edu.ua/conf\\_arh\\_001.htm](http://me.fem.sumdu.edu.ua/conf_arh_001.htm).
3. Вартісно-орієнтоване управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org>.
4. Вишневецький В. Теорія вартості в економічній науці / В. Вишневецький // *Економіст*. – 2007. – №5. – С. 35-46.
5. Глинська Г. Я. Напрямки оцінювання ринкової вартості підприємства як об'єкта для поглинання / Г. Я. Глинська // *Вісник Національного університету "Львівська політехніка"*. – 2007. – С. 28-32.
6. Гринкевич С. Управління ринковою вартістю підприємства / С. Гринкевич, І. Ониськів // *Науковий вісник НЛТУ України*. – 2010. – Вип. 20.1. – С. 187-190.

7. Кадыкова И. Н. Оценка бизнеса в системе project expert как элемент антикризисного менеджмента / И. Н. Кадыкова, Е. А. Шевченко // *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі : проблеми теорії та практики*. – 2009. – №1. – С. 68-80.

8. Колос І. В. Обґрунтування ключових чинників вартості підприємства / І. В. Колос // *Економіка та держава*. – 2006. – № 11. – С. 30-32.

9. Котова М. В. Обоснование методики расчетов ставки дисконтирования в отечественной практике / М. В. Котова, С. С. Шаповал // *Економічний простір*. – 2009. – №22/1. – С. 92-98.

10. Круш П. В. Оцінка бізнесу : навч. посіб. / П. В. Круш, С. В. Поліщук. – К. : Центр навч. літери, 2004. – 264 с.

11. Островська Г. Огляд теоретичних концепцій стратегічного управління на основі зростання вартості / Г. Островська, І. Серединська // *Галицький економічний вісник*. – 2009. – № 1. – С. 10-18.

12. Самбурский А. М. Совершенствование механизма управления стоимостью промышленного предприятия : автореф. дис. на соискание уч. степени канд. экон. наук.: спец. 08.00.05 "Экономика и управление народным хозяйством" / А. М. Самбурский. – Екатеринбург, 2010. – 27 с.

13. Сергеев И. В. Экономика организаций (предприятий) : учебник / Сергеев И. В., Веретенникова И. И.; [под ред. И. В. Сергеева]. – [3-е изд., перераб. и доп.]. – М. : ТК Велби, Изд-во "Проспект", 2006. – 560 с.

14. Старюк П. Ю. Управление стоимостью компании как основная задача корпоративного управления / П. Ю. Старюк // *Экономические науки*. – 2007. – №4 (29). – С. 248-255.

15. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олесюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.

16. Щербаков В. А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / В. А. Щербаков, К. Л. Щербакова. – М. : Омега-Л, 2006. – 288 с.

## REFERENCES

1. Rappaport, A. (1998) "Creating shareholder value: The New Standard for Business Performance", *The FreePress*, New York, USA.
2. Bajstriuchenko, N. O. (2012), *Ahents'kyj konflikt v systemy upravlynnia rynkovoju vartystiu pidpriemstva* [Agency conflict in the system of the market value of the company], [Online], available at: [http://me.fem.sumdu.edu.ua/conf\\_arh\\_001.htm](http://me.fem.sumdu.edu.ua/conf_arh_001.htm). (Accessed 29 Feb 2012).
3. Vartisno-orientovane upravlinnia [Value-oriented management], [Online], available at: <http://uk.wikipedia.org> (Accessed 21 Sept 2015).
4. Vyshnevs'kyj, V. (2007), "Teoriia vartosti v ekonomichnij nautsi", *Ekonomist*, vol. 5, pp. 35-46.
5. Hlyns'ka, H. Ya. (2007), "Napriamky otsiniuvannia rynkovoju vartosti pidpriemstva iak ob'iekta dlia pohlynannia", *Visnyk Natsional'noho universytetu "L'vivs'ka politekhnik"*, pp. 28-32.

6. Hrynkevych, S. and Onys'kiv, I. (2010), "Upravlinnia rynkovoio vartistiu pidpriemstva", *Naukovy visnyk NLTU Ukrainy*, vol. 20.1, pp. 187-190.
7. Kadykova, I. N. and Shevchenko, E. A. (2009), "Ocenka biznesa v sisteme project expert kak jelement antikrizisnogo menedzhmenta", *Ekonomika ta upravlinnja pidpriemstvami mashinobudivnoi galuzi : problemi teorii ta praktiki*, vol. 1, pp. 68-80.
8. Kolos, I. V. (2006) "Obgruntuvannia kliuchovykh chynnykiv vartosti pidpriemstva", *Ekonomika ta derzhava*, vol. 11, pp. 30-32.
9. Kotova, M. V. and Shapoval, S. S. (2009), "Osnovanye metodyky raschetov stavky diskontyrovanyia v otechestvenoj praktyke", *Ekonomichnyj prostir*, vol. 22/1, pp.92-98.
10. Krush, P. V. and Polischuk, S. V. (2004), *Otsinka biznesu* [Business Valuation], Izdatel'stvo "Tsentri navch. lit-ry", Kyiv, Ukraine.
11. Ostrovs'ka, H. and Seredyns'ka, I. (2009), "Ohliad teoretychnykh kontseptsij stratehichnoho upravlinnia na osnovi zrostannia vartosti", *Halyts'kyj ekonomichnyj visnyk*, vol. 1, pp. 10-18.
12. Samburskij, A. M. (2010), *Sovershenstvovanie mehanizma upravlenija stoimost'ju promyshlennost'ju predpriyatija* [Improvement of control mechanism stoymostyu promyshlennostyu enterprise], Ekaterinburg, Russia.
13. Sergeev, I. V. and Veretennikova, I. I. (2006), *Jekonomika organizacij (predpriyatij)* [Economy organizations (enterprises)], Izdatel'stvo "Prospekt", Moscow, Russia.
14. Starjuk, P. Ju. (2007), "Upravlenie stoimost'ju kompanii kak osnovnaja zadacha korporativnogo upravlenija", *Jekonomicheskie nauki*, vol. 4 (29), pp. 248-255.
15. Fedonin, O. S., Riepina, I. M. and Olesiuk, O. I. (2004), *Potencial pidpriemstva: formuvannia ta otsinka* [The potential of the company: development and evaluation], Izdatel'stvo "KNEU", Kyiv, Ukraine.
16. Shherbakov, V. A. and Shherbakova, K. L. (2006), *Ocenka stoimosti predpriyatija (biznesa)* [Valuation enterprise (business)], Izdatel'stvo "Omega-L", Moscow, Russia.

## СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

УДК. 338.242.2:640.4

Барна М. Ю.,

к.е.н., доц., перший проректор, Львівська комерційна академія, м. Львів

Микитин Х. З.,

аспірант, асистент кафедри харчових технологій та готельно-ресторанного бізнесу, Львівська комерційна академія, м. Львів

### ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

**Анотація.** У статті узагальнено теоретичні аспекти поняття "механізм державного регулювання". Окреслено поняття та особливості "організаційно-економічного механізму" готельно-ресторанного бізнесу. Метою статті є визначення та обґрунтування теоретичних аспектів формування механізму державного регулювання готельно-ресторанного бізнесу. Розроблено класифікацію механізмів державного регулювання розвитку галузевих господарських систем та окреслено роль організаційно-економічного механізму. Визначено концептуальну сутність формування організаційно-економічного механізму державного регулювання розвитку готельно-ресторанного бізнесу. Подальші наукові дослідження необхідно сконцентрувати на аналізі ефективності реалізації організаційно-економічного регулювання розвитку готельно-ресторанного бізнесу в Україні.

**Ключові слова:** державне регулювання, організаційно-економічний механізм, класифікаційні ознаки, готельно-ресторанний бізнес.

Barna M. Y.,

Ph.D., Associate Professor, First Vice-Rector, Lviv Academy of Commerce, Lviv

Mykytyn K. Z.,

Postgraduate, Teaching Assistant at the Department of Food Technologies and Hotel and Restaurant Business, Lviv Academy of Commerce, Lviv

# THEORETICAL ASPECTS OF FORMING THE MECHANISM OF STATE REGULATION OF HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS

**Abstract.** *The article summarizes some theoretical aspects of the concept of “the mechanism of state regulation”. The concept and characteristics of the “organizational and economic mechanism” of the hotel and restaurant business are outlined. The purpose of the article is to identify and study the theoretical aspects of the formation of mechanism of state regulation of hotel and restaurant business. The classification of mechanisms of state regulation of the development of sectoral economic systems is worked out and the role of organizational and economic mechanism is outlined. The conceptual essence of forming the organizational and economic mechanism of state regulation of the hotel and restaurant business development is determined. Further research should focus on analyzing the effectiveness of the implementation of organizational and economic regulation of development of hotel and restaurant business in Ukraine.*

**Keywords:** state regulation, organizational and economic mechanism, classification criteria, hotel and restaurant business.

**Постановка проблеми.** В умовах ринкової моделі господарювання, формування конкурентного середовища та загострення економічної ситуації у країні завдання створення оптимальних умов розвитку готельно-ресторанного бізнесу як джерела надходження валюти, створення нових робочих місць та забезпечення конкурентоспроможного сектору готельно-ресторанного бізнесу набувають пріоритетного значення. Функціонування готельно-ресторанного бізнесу створює сприятливе середовище для залучення інвестицій та стимулювання розвитку суміжних видів економічної діяльності. Разом з тим, готельно-ресторанний бізнес розвивається в Україні недостатніми темпами. Водночас існує потреба визначення та обґрунтування теоретичних аспектів формування механізму державного регулювання готельно-ресторанного бізнесу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню питань теоретичних аспектів формування механізму державного регулювання присвячені праці таких науковців, як Жаліло Я. А., Геєць В. М., Мазаракі А. А., Кононенко В. І., Власюк О. С., Мокій А. І., Беляєва М. В., Литвин А. Ю., Хасанова В. В., Федорчак О. В., Бакуменко В. Д., Безсоненко Д. О. та ін.

Проте, незважаючи на багаторічне дослідження та висвітлення питань формування механізму державного регулювання, ефективність державного регулювання в сфері готельно-ресторанного бізнесу залишається низькою і потребує ідентифікації особливостей функціонування даного виду економічної діяльності та державного регулювання його розвитку.

**Постановка завдання.** Метою статті є визначення та обґрунтування теоретичних аспектів формування механізму державного регулювання готельно-ресторанного бізнесу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Відомо, що важливими ознаками та принципами ефективності державного регулювання є його комплексність, цілеспрямованість, постійність, стабільність, поступовість, етапність, єдність тощо. Їх досягнення потребує усвідомлення всіх чинників, засобів, умов, елементів, інструментів державного регулювання та їх вибудування у певній необхідній

послідовності й взаємоув'язці між собою. У науковій літературі та господарській практиці державного регулювання це називають формуванням і реалізацією відповідного механізму.

Так, дослідник державного регулювання економіки Я. Жаліло, концептуально обґрунтовуючи сутність механізму ефективної макроекономічної стратегії, закладає в його структуру такі елементи, як пріоритети, макроекономічні інструменти, внутрішні та зовнішні чинники, економічні інтереси держави та всіх суб'єктів – учасників відповідного механізму [1, с. 238-338].

У праці авторського колективу під головуванням В. Геєця та А. Мазаракі розглядаються різні механізми національного економічного розвитку, для яких здебільшого характерні такі спільні риси, як інструменти та засоби, мета, цільові орієнтири і форми їх реалізації та досягнення, принципи формування і реалізації механізму [2, с. 224-262].

Використання терміна “механізм регулювання” у працях В. Кононенка пов'язане з вивченням сутнісних характеристик, класифікацій та практичних аспектів управління складовими державної економічної політики, а також інструментами та засобами, які можуть застосовувати відповідні органи державного управління в цілях впливу на ті чи інші параметри і процеси економічного розвитку і скерування їх у необхідне наперед визначене русло [3, с. 161-219].

Як сукупність компонент у межах функцій аналізу (інституційно-правове та організаційно-методичне забезпечення), планування (мета, цільові орієнтири, цілі та завдання), організації (організаційні структури держави та інституційне середовище), реалізації (інструменти, засоби та заходи) і контролю (чинники, підстави, передумови, громадсько-суспільне середовище), об'єднання та взаємодія яких необхідні для досягнення завдань забезпечення необхідних структурних реформ та інституціональних змін, трактують механізм державного регулювання О. Власюк та А. Мокій [4, с. 7-9].

У праці [5, с. 392-395] механізм державної політики визначено як поєднання стратегічних пріоритетів, інституційного базису, системних програмно-цільових засобів, форм та способів впливу на економічні процеси в цілях забезпечення збалансо-

ваного розвитку територій, видів економічної діяльності та національного господарства загалом.

Таким чином, доходимо до висновку, що на сьогодні єдино визнаного підходу до сутнісного трактування поняття механізму державного регулювання не існує. І це, на нашу думку, закономірно, адже, по-перше, існують різні види та типи механізмів і, відповідно, їх структура може об'єктивно різнитися; по-друге, механізми застосовуються у різних видах економічної діяльності, галузях та секторах економіки, де є специфіка господарювання, що модифікує структуру застосовуваного механізму; по-третє, залежно від динамічності макроекономічного середовища та гостроти проблеми, яка регулюється, в межах механізму можуть застосовуватися інструменти та засоби, орієнтовані на швидкий чи більш планомірний довгостроковий результат, ін. Додамо, що механізм може застосовуватися й на різних рівнях управління, будучи абсолютно не ідентичним при регулюванні бізнес-процесів підприємства та розвитку складних макроекономічних систем і комплексів.

З іншого боку, якщо узагальнити положення існуючих на сьогодні поглядів та підходів до формування елементів економічних механізмів, то побудова конфігурації необхідного для науковця чи практика механізму регулювання відповідних економічних процесів не складає великих труднощів. Такими структурними елементами механізму є стани та процеси [6, с. 431], сукупність органів, засобів і способів (методів, прийомів, технологій) взаємодії між керуючою та керованою підсистемами [7, с. 124], система, мотиваційні елементи, чинники та способи, що спрямовують процеси [8, с. 355], організаційні форми і структури управління, методи і важелі впливу [9, с. 265], методи та моделі управління, принципи, завдання, стратегічні цілі [10, с. 145], суб'єкти, мета і завдання, функції, методи забезпечення, інструменти і засоби реалізації політики, об'єкти регулювання [11, с. 215].

Таким чином, можемо резюмувати, що повний набір складових економічного механізму передбачає такі головні елементи, як мета, цілі та завдання, суб'єкти й об'єкти, функції та принципи, методи, інструменти, заходи, засоби. Разом з тим, вважаємо, що їх проста констатація не може бути прийнятною та не розкриває повною мірою поняття механізму державного регулювання. На нашу думку, підставою для такого висновку є концептуальна сутність механізму, що походить із технічних наук та трактується як система тіл, призначених для перетворення руху одного або декількох тіл у потрібний рух інших. Звідси робимо висновок про те, що:

- по-перше, механізм призначений для забезпечення певних змін (тобто його завдання полягає у зміні на краще певних параметрів системи, яка регулюється) та не може бути впровадженим на постійній основі;

- по-друге, механізм складається з суб'єктів (що ініціюють і забезпечують регулювання), засобів (з допомогою яких здійснюється регулювання) та об'єктів впливу (зміни в яких очікуються);

- по-третє, оскільки механізм складається з су-

купності елементів, слід вважати, що він наділений ознаками системи, відтак, має параметри входу і параметри виходу, значною мірою залежить від їх наявності та якості та потребує усвідомлення їх складу і структури;

- по-четверте, при формуванні концептуальної моделі механізму державного регулювання розвитку готельно-ресторанного бізнесу потрібно не лише вказати на сукупності складових елементів цього механізму, але й показати, які методи регулювання найбільш доцільні, які конкретні інструменти та засоби "впливають" із цих методів, на що вони впливають, яким чином та якими є очікувані результати і послідовність впливу на важливі параметри функціонування і розвитку господарської системи готельно-ресторанного бізнесу держави.

У дослідженнях вітчизняних та зарубіжних науковців напрацьовано широкий перелік різних типів та видів механізмів. Особливе місце серед них, звичайно, посідають організаційні та економічні, а саме: формування організаційної структури та системи заходів, що слід реалізувати, а також надання достатніх господарських стимулів для економічних агентів. Хоча не потрібно забувати і про те, що реалізація на практиці практично будь-якого механізму державного регулювання об'єктивно не обходиться без нормативно-правового забезпечення та вибудування необхідної для цього повноцінної адміністративної й ринкової інфраструктури. Тобто мова йде про інституційний механізм.

Відповідно, у тій чи іншій мірі механізми державного регулювання базуються на певній інституційній основі. На ці особливості неодноразово зверталася увага науковців, що досліджували теоретико-прикладні основи системи державного регулювання економіки. Відтак, за інституціональною основою М. Беляєва виділяє законодавчі та адміністративні механізми, але, що важливо, підпорядковує їх економічному механізму державної політики [12]. А. Литвин в основу державного регулювання у будь-якій сфері закладає інституційний механізм, якому підпорядковані соціальний та економічний [13], а В. Хасанова вважає, що доречно стверджувати лише про існування інституційно-правового механізму, а всі інші складові є лише інструментами державної політики [14].

Усвідомлення місця та ролі організаційно-економічного механізму в сукупності всього переліку їх різновидів потребує їх узагальнення і класифікації. У цьому контексті зазначимо, що найбільш широкого розповсюдження і застосування набули механізми, визначені у відповідності до функціональних напрямів системи національного господарства. Це, на думку О. Федорчака, економічні, організаційні, політичні, правові [15]. У дослідженні [16, с. 68] за цією класифікаційною ознакою виділяють економічні, організаційні, правові, соціально-психологічні та професійні механізми. На погляд Л. Коківського, сюди варто включати економічні, соціально-економічні та організаційні механізми [17]. Цей перелік можна було б продовжувати, додавши фінансові, інвестиційно-інноваційні, виробничі, зовнішньоекономічні та інші види функціональних механізмів державного регулювання.



На нашу думку, значним доповненням цього переліку механізмів може слугувати ідентифікація видів механізмів за складовими державної економічної політики. Таким чином система механізмів доповнюється структурним, монетарним, фіскальним, антициклічним, маркетинговим, товарним, ціновим та регуляторним механізмами.

Заслужують уваги й результати досліджень О. Мазур, де науковець з абсолютно іншого погляду розглядає як склад, так і доцільність застосування механізмів державного регулювання. Це дозволило ідентифікувати такі види механізмів, як безпосередньо ринкові, конкурентні, спонтанно-мотиваційні, соціальні, інституціональні у сферах розподілу і споживання, економіко-технологічні [18, с. 170]. На наш погляд, такий підхід можна назвати інституціонально-кон'юнктурним, що передбачає застосування інструментів та різних способів впливу не стільки на функціональні сфери економіки, як на головні параметри ринкової кон'юнктури та інфраструктури ринку у відповідній сфері державного регулювання. Видається доцільним зробити висновок про те, що за умови фокусування державного регулювання безпосередньо на ринку готельно-ресторанних послуг ці механізми об'єктивно матимуть вищу ефективність і є більш доречними.

В процесі узагальнення різних підходів до типологізації механізмів державного регулювання економіки доходимо також до висновку про можливість застосування як окремих механізмів відособлено, так і у поєднанні між собою окремих із них, а також і їх комплексного системного застосування. Це дозволяє стверджувати й про поділ механізмів державної політики на неподільні, змішані й комплексні, що доволі важливо. Адже для вирішення простіших, більш локалізованих завдань достатньо застосувати деяку сукупність заходів, наприклад інституційного чи економічного характеру. Втім, усунення недоліків і забезпечення таким чином збалансованого розвитку цілого виду економічної діяльності (яким є готельно-ресторанний бізнес) та ще й виконання ним низки системоутворювальних (щодо національного господарства) функцій потребує комплексного залучення різнохарактерних механізмів, в основі яких, на наш погляд, – елементи організаційно-економічного механізму.

Вважаємо також, що механізми державної політики доцільно диференціювати і за мірою державного втручання у макроекономічні та соціальні процеси. Звернімо увагу, що держава може реалізувати розширений перелік заходів із значними обсягами бюджетного фінансування. Втім, вони можуть мати т.зв. м'який характер, тобто стосуватися формування сприятливого для розвитку тих чи інших процесів середовища і, навпаки, достатньо здійснити лише один захід, але впровадити ним жорсткий державний нагляд, контроль і адміністрування. Відтак, важливо говорити про таку класифікаційну ознаку, як рівень державного впливу і контролю, за якою виділяємо механізми ринкового саморегулювання, поєднання адміністративних і ринкових важелів, жорсткого державного контролю і регулювання.

Не заперечуємо й існування інших класифікаційних ознак поділу механізмів державного регу-

лювання. До прикладу, В. Бакуменко та Д. Безносенко попри традиційні визначають такі механізми, як політичний, адміністративний, гуманітарний, правовий, а також засоби цілеспрямованого впливу [19]. Низка авторів [20, 21] враховує мотиваційні, політичні, правові та інші механізми.

Узагальнимо класифікацію механізмів державного регулювання розвитку галузевих господарських систем на рис. 1 та відобразимо у ній місце і роль безпосередньо організаційно-економічного механізму. На нашу думку, він містить комплекс послідовних заходів та дій, орієнтованих на організацію процесу регулювання розвитку готельно-ресторанного бізнесу (створення відповідної організаційно-управлінської структури та здійснення необхідних заходів) та формування потрібних стимулів економічного характеру, які мотивують суб'єктів бізнесу, елементів ринкової та іншої інфраструктури, підприємницьких та громадських об'єднань до певних дій, що в сукупності змінюють абсолютні та відносні показники розвитку галузі.

Ми також вважаємо, що реалізація організаційно-економічного механізму потребує свого інституційного забезпечення. Відтак, ці елементи державного регулювання тісно пов'язані, як і передбачення в їх межах механізмів простіших видів.

Зауважимо і про такий аспект. Етимологічно словосполучення з двох слів, поєднаних через дефіс, означає, що об'єктом поняття є друге слово, а перше його уточнює та звужує сферу застосування, предмет дослідження.

Вважаємо, що такий підхід слід поширити і на концептуальний зміст організаційно-економічного механізму державного регулювання розвитку готельно-ресторанного бізнесу. Це означає, що результатом регулювання мають стати необхідні зрушення в господарському комплексі аналізованого сектору економіки, але досягнення таких змін реалізується головним чином через організацію державної політики і здійснення відповідних коригуючих заходів. Таким чином, концептуальний зміст організаційно-економічного механізму набуває вигляду, як на рис. 2.

За такого підходу державне регулювання орієнтується на організацію процесу реалізації державної економічної політики відносно розвитку готельно-ресторанного бізнесу.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Організаційно-економічний механізм державного регулювання розвитку готельно-ресторанного бізнесу є окремим системним напрямом державної політики, який має власні взаємопов'язані елементи, ресурси входу та параметри виходу, суб'єкти дії, визначений перелік методів, організаційних та економічних інструментів і засобів послідовного впливу на об'єкти регулювання з метою зміни параметрів функціонування і розвитку галузевої господарської системи у плановому наперед визначеному руслі; механізм має короткото-середньостроковий характер і застосовується для досягнення конкретної мети і цілої державної політики, після чого його дія припиняється або змі-

нюються внутрісистемні характеристики у відповідності до нових умов чи нових завдань.

У подальших наукових дослідженнях необхідно сконцентрувати зусилля на аналізі ефективності реалізації організаційно-економічного регулювання розвитку готельно-ресторанного бізнесу в Україні.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Жаліло Я. А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави : монографія / Я. А. Жаліло. – К. : НІСД, 2009. – 336 с.

2. Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів : монографія. Ч. 1 / [за ред. В. М. Гейця, А. А. Мазараки]. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 389 с.

3. Механізм структурних зрушень в економіці України : монографія / [за ред. В. І. Кононенка]. – К. : Ін-т економіки НАНУ, 2002. – 288 с.

4. Економічна безпека держави : монографія / [за ред. О. С. Власюка, А. І. Мокія]. – Львів : Апріорі, 2013. – 836 с.

5. Стратегія та механізми зміцнення просторово-структурної конкурентоспроможності регіону : монографія / [за ред. А. І. Мокія, Т. Г. Васильціва]. – Львів : ПАІС, 2010. – 488 с.

6. Словник іншомовних слів / [за заг. ред. О. С. Мельничука]. – К., 1974. – 776 с.

7. Занятость, безработица. Служба занятости. Толковый словарь терминов и понятий. – М. : Нива, 1996. – 288 с.

8. Економічна енциклопедія : у 3-х т. / [за ред. С. В. Мочерного та ін.]. – К. : Видавничий центр “Академія”, 2002. – Т. 3. – 952 с.

9. Основы социального управления : учеб. пособие. / [под ред. В. Н. Иванова]. – М. : Высшая школа, 2001. – 271 с.

10. Острейковский В. А. Теория систем / В. А. Острейковский. – М. : Высшая школа, 1997. – 240 с.

11. Васильців Т. Г. Фінансово-економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності роздрібних торговельних підприємств: теоретико-прикладні аспекти : монографія / Т. Г. Васильців, Н. В. Магас, Н. О. Маргіта. – Львів : Видавець Бадікова Н.О., 2014. – 218 с.

12. Беляєва М. В. Економічний механізм державного регулювання підприємницької діяльності в торгівлі : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 “Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)” / Маріанна В’ячеславівна Беляєва; Харківський держ. ун-т харчування та торгівлі. – Х., 2010. – 20 с.

13. Литвин А. Ю. Механізми державного регулювання роздрібною торгівлі в Україні : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 25.00.05 “Галузеве управління” / Антон Юрійович Литвин; Донець. держ. академія управління. – Донецьк, 2003. – 19 с.

14. Хасанова В. В. Державне регулювання внутрішньої торгівлі в Україні (організаційно-правовий аспект) : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.07 “Адміністративне право і процес; фінансо-

ве право; інформаційне право” / Вікторія Вікторівна Хасанова; Ін-т законодавства Верховної Ради України. – Х., 2010. – 20 с.

15. Федорчак О. В. Класифікація механізмів державного управління // Демократичне врядування. – 2008. – № 1. – Електронне наукове фахове видання. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/e-journals/DeVr/2008-01/O\\_Fedorchak.pdf](http://www.nbu.gov.ua/e-journals/DeVr/2008-01/O_Fedorchak.pdf).

16. Система регулювання внутрішньої торгівлі України : монографія / [за ред. В. В. Апопія, І. М. Копича]. – К. : Академвидав, 2012. – 424 с.

17. Коковський Л. О. Географічний вимір економічної безпеки України : автореф. дис. ... канд. геогр. наук : спец. 11.00.02 “Економічна та соціальна географія” / Л. О. Коковський; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2008. – 18 с.

18. Мазур О. Є. Інтересцентрична модель регіонального управління сферою роздрібною торгівлі / О. Є. Мазур // Регіональна економіка. – 2013. – № 4. – С. 167-174.

19. Бакуменко В. Д. Виявлення комплексу проблем державного управління процесами європейської та євроатлантичної інтеграції України, розробка пропозицій щодо вдосконалення системи державного управління цими процесами: Науково-дослідна робота / Бакуменко В. Д., Безсоненко Д. О. – К. : НАДУ при Президентові України; Центр навчання і досліджень з європейської та євроатлантичної інтеграції України. – 41 с. – Режим доступу: <http://www.napa-eurostudies.org.ua/2-2.rtf>.

20. Ларіна Р. Р. Державний механізм забезпечення інформатизації системи охорони здоров'я : монографія / Р. Р. Ларіна, А. В. Владзимирський, О. В. Балусьва. – Донецьк : ТОВ “Цифрова типографія”, 2008. – 252 с.

21. Державне управління в Україні : наукові, правові, кадрові та організаційні засади : навч. посіб. / Н. Р. Нижник, В. М. Олуйка; [кол. авт.: В. Т. Білоус, С. Д. Дубенко, М. Я. Задорожна; за заг. ред. Н. Р. Нижник, В. М. Олуйка]. – Львів : Вид-во Нац. ун-ту “Львівська політехніка”, 2002. – 352 с.

## REFERENCES

1. Zhalilo, Ya. A. (2009), *Teoriia ta praktyka formuvannia efektyvnoi ekonomichnoi stratehii derzhavy* [Theory and practice of forming an effective economic strategy of the state], NISD, Kyiv, Ukraine.

2. Heits, V. M. and Mazaraki, A. A. eds. (2008), *Priorytety natsional'noho ekonomichnoho rozvytku v konteksti hlobalizatsij nykh vyklykiv* [Priorities for national economic development in the context of globalization challenges], Kyiv National Trade And Economic University, Kyiv, Ukraine.

3. Kononenko, V. I. ed. (2002), *Mekhanizm strukturnykh zrushen' v ekonomitsi Ukrainy* [The mechanism of structural changes in the economy of Ukraine], Institute of Economics, National Academy of Sciences of Ukraine, Kyiv, Ukraine.

4. Vlasiuk, O. S. and Mokii, A. I. eds. (2013), *Ekonomichna bezpeka derzhavy* [Economic security of the state ], Apriori, Lviv, Ukraine.

5. Mokii, A. I. and Vasylytsiv, T. H. eds. (2010), *Stratehiia ta mekhanizmy zmitsnennia prostorovo-strukturnoi konkurentospromozhnosti rehionu* [Strategy and strengthening mechanisms of spatial and structural competitiveness of the region], PAIS, Lviv, Ukraine.
6. Melnychuk, O. S ed. (1974), *Slovyk inshomovnykh sliv* [Dictionary of borrowed words], Kyiv, Ukraine.
7. *Zaniatost', bezrobotitsa. Sluzhba zaniatosty. Tolkovyj slovar' terminov i poniatij* [Employment, Unemployment. Employment Service. Defining Dictionary of Terms and Concepts] (1996), Niva, Moscow, Russia.
8. Mochernyi, S. V. et al. eds. (2002), *Ekonomichna entsyklopediia : u 3-h t.* [Economic Encyclopedia: in 3 vol.], vol. 3, Publishing Center "Akademiia", Kyiv, Ukraine.
9. Ivanov, V. N. ed. (2001), *Osnovy sotsyal'nogo upravleniia* [Fundamentals of social management], Vysshaia shkola, Moscow, Russia.
10. Ostreikovskii, V. A. (1997), *Tieoriia sistem* [Theory of systems], Vysshaia shkola, Moscow, Russia.
11. Vasylytsiv, T. H. Mahas, N. V. and Marhita, N. O. (2014), *Finansovo-ekonomichnyj mekhanizm zabezpechennia konkurentospromozhnosti rozdrubnykh torhovel'nykh pidpriemstv: teoretyko-prykladni aspekty* [Financial and economic mechanism of ensuring the competitiveness of retail trade enterprises: theoretical and applied aspects], Publisher Badikova N. O., Lviv, Ukraine.
12. Beliaieva, M. V. (2010), "Economic Mechanism of State Regulation of Business Activity in Trade", Abstract of Ph.D. dissertation, Economics and Management of Enterprises (according to economic activity), Kharkiv State University of Nourishment and Trade, Kyiv, Ukraine.
13. Lytvyn, A. Yu. (2003), "Mechanisms of State Regulation of Retail Trade in Ukraine", Abstract of Ph.D. dissertation, Sector Management, Donetsk State Academy of Management, Donetsk, Ukraine.
14. Khasanova, V. V. (2010), "State Regulation of Internal Trade in Ukraine (Organizational and Legal Aspects)", Abstract of Ph.D. dissertation, Administrative Law and Process; Finance Law; Information Law, Institute of Legislation, Supreme Council of Ukraine, Kharkiv, Ukraine.
15. Fedorchak, O. V. (2008), "Classification of mechanisms of state management", *Demokratychna vriaduvannia*, [Online], vol. 1, available at: [http://www.nbu.gov.ua/e-journals/DeVr/2008-01/O\\_Fedorchak.pdf](http://www.nbu.gov.ua/e-journals/DeVr/2008-01/O_Fedorchak.pdf) (Accessed 09 August 2015).
16. Apopii, V. V. and Kopych, I. M. eds. (2012), *Systema rehuliuвання vnutrishn'oi torhivli Ukrainy* [The system of regulation of domestic trade in Ukraine], Akademydav, Kyiv, Ukraine.
17. Kokovskiy, L. O. (2008), "Geographical Dimension of Economic Security of Ukraine", Abstract of Ph.D. dissertation, Economic and Social Geography, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine.
18. Mazur, O. Ye. (2013), "Interest-centered model of regional management of retail trade", *Rehionalna ekonomika*, vol. 4, pp. 167-174.
19. Bakumenko, V. D. and Bezsonenko, D. O. *Vyivlennia kompleksu problem derzhavnoho upravlinnia protsesamy ievropejs'koi ta ievroatlantychnoi intehratsii Ukrainy, rozrobka propozyzij schodo vdoskonalennia systemy derzhavnoho upravlinnia tsymy protsesamy* [Identifying the complex of problems of state management of the processes of Ukraine's European and Euro-Atlantic integration, developing the proposals for improving the system of state management of these processes], National Academy for Public Administration under the President Of Ukraine, Center for training and research on European and Euro-Atlantic integration of Ukraine, Kyiv, Ukraine, available at: <http://www.napa-eurostudies.org.ua/2-2.rtf> (Accessed 15 November 2015).
20. Larina, R. R. Vladzmyrskyi, A. V. and Baluieva, O. V. (2008), *Derzhavnyj mekhanizm zabezpechennia informatyzatsii systemy okhorony zdorov'ia* [State mechanism to ensure informatization of healthcare system], Private limited company "Tsyfrovaia-tipografiia", Donetsk, Ukraine.
21. Bilous, V. T. Dubenko, S. D. and Zadorozhna, M. Ya. et al., Nyzhnyk, N. R. and Oluika, V. M. eds. (2002), *Derzhavne upravlinnia v Ukraini : naukovi, pravovi, kadrovi ta orhanizatsijni zasady* [State management in Ukraine: scientific, legal, personnel and organizational principles], National University "Lviv Polytechnics" Publishing House, Lviv, Ukraine.

Артус М. М.,

д.е.н., проф. кафедри міжнародної економіки та теорії фінансів, Львівський національний університет ім. Івана Франка, м. Львів

Куцик В. І.,

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

Хижа Н. М.,

викл., Тернопільський кооперативний торговельно-економічний коледж Укоопспілки, м. Тернопіль

## НЕОБХІДНІСТЬ ОПЕРАТИВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЦІН НА ТОВАРИ У РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ ТА НАПРЯМИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ

**Анотація.** У статті обґрунтовується необхідність оперативного регулювання цін на товари, зумовлена впливом відхилення цін від вартості та ринковими чинниками. Зміни рівня цін мають на меті наближення цін до їх вартості та збалансування ринкової ситуації, що спрямовано на узгодження економічних інтересів суб'єктів ринкових відносин. Показано, що оперативне регулювання може здійснюватися за витратними методами, регульованим ціноутворенням, параметричними та іншими методами відокремлено або у їх поєднанні та з використанням таких прийомів, як цінова дискримінація, уніфіковане ціноутворення та формування цінових рядів.

**Ключові слова:** оперативне регулювання цін, регульоване ціноутворення, цінова дискримінація, уніфіковане ціноутворення, формування цінових рядів.

Artus M. M.,

Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of International Economics and Theory of Finances, Ivan Franko National University of Lviv, Lviv

Kucyk V. I.,

Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics of Enterprise, Lviv Academy of Commerce, Lviv

Khyza N. M.,

Lecturer, Ternopil Cooperative Trade and Economic College of Ukoopspilka, Ternopil

## THE NECESSITY OF OPERATIVE REGULATION OF PRICES FOR GOODS IN RETAIL TRADE AND WAYS OF ITS IMPROVEMENT

**Abstract.** The article substantiates the necessity of operative regulation of commodity prices, due to the influence of the deviation of prices from cost and market factors. Changes in prices aimed at approximation of prices to their cost and balancing the market situation, that aims to coordinate economic interests of a market economy subjects. It is shown that operative regulation can be carried out by the cost methods, regulated pricing, parametric methods, separately or in combination, and by using such techniques as price discrimination, unified pricing and formation of price series.

**Keywords:** operative regulation of prices, regulated pricing, price discrimination, unified pricing, formation of price series.

**Постановка проблеми.** Роздрібні ціни на товари значною мірою піддаються змінам упродовж процесу їх реалізації. Останнє зумовлено неточністю встановленого рівня початкової ціни та впливом факторів двох груп: змінами суспільно необхідних витрат праці та відхиленням ціни від вартості. Затримка швидких змін роздрібних цін на товари лише на один відсоток призводить до втрати одного відсотка прибутку від обсягу реалізації даного товару, а з урахуванням еластичності втрати зрос-

тають ще більше. Економісти стверджують: "Якщо врахувати 4-6-відсотковий рівень рентабельності реалізації, то один відсоток помилки в ціні може призвести до втрат прибутку в розмірі до десяти і більше відсотків" [1, с. 281]. Тому науковий аналіз економічно обґрунтованого здійснення змін рівня цін на товари є необхідним етапом підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств роздрібною торгівлі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання ринкового ціноутворення аналізується у працях багатьох учених: В. Есипова, В. Корінева, П. Саблука, Т. Негла і Р. Холдена, Л. Шкварчук, О. Шпичака, Г. Чубакова та інших в основному з позиції розробки і реалізації цінової політики підприємств та втрат товаром своєї первісної вартості. Зокрема, Л. Шкварчук, пов'язуючи зниження цін із уцінкою, зазначає: “Уцінка – це зменшення, зниження попередньо призначеної ціни. Уцінка проводиться щодо товарів широкого вжитку і продукції виробничо-технічного призначення, що залежалися і не користуються попитом у споживачів, а також таких товарів та продукції, які частково втратили свою первісну вартість” [6, с. 180]. Розглядаючи необхідність тактичних змін рівня цін переважно з позиції стимулювання реалізації товарів, В. Корнев зазначає: “Особливе місце в ціновій тактиці займає політика знижок з ціни, яка спрямована на стимулювання споживача до придбання продукції підприємства за допомогою відповідного коригування рівня базової ціни” [2, с. 194]. На відміну від тактики як набору конкретних практичних заходів управління цінами підприємства, що використовуються для реалізації визначеної мети, оперативне регулювання належить до практики швидких економічно обґрунтованих змін рівня цін на окремі товари і товарні групи.

Питання оперативного регулювання цін на товари у роздрібній торгівлі не знайшло висвітлення в сучасній економічній літературі. Водночас оперативне регулювання цін на товари практично здійснює кожне торговельне підприємство. Тому дане дослідження є актуальним, а всі аспекти оперативного регулювання цін на товари потребують детального дослідження.

**Постановка завдання.** Метою даного дослідження є узагальнення теоретичних і практичних питань оперативного регулювання рівня роздрібних цін на товари залежно від змін ринкової ситуації та розвитку цінової політики.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Організаційно-економічні заходи оперативних змін рівня цін на товари у роздрібній торгівлі визначаються за ціновою політикою підприємства. З її допомогою визначаються засади встановлення рівня цін на товари залежно від умов ринків збуту, виробничо-збутових витрат, впливу конкурентів, зміни загальної кон'юнктури ринку та інших чинників. Водночас, як зазначає Г. Чубаков, “...на ринку вільної конкуренції підприємство вимушено приймати за ціну реалізації своєї продукції ту, яка задається ринком” [8, с. 112-113]. Тому сутнісні особливості реалізації цінової політики потребують узгодження мети діяльності економічних суб'єктів роздрібної торгівлі та їхніх можливостей.

Оперативне регулювання цін на товари спрямовано на практичне вирішення завдань політики ціноутворення, виходячи з конкретної ситуації для даного ринку і певного періоду та фінансових можливостей торговельного підприємства. Визначаль-

ним принципом оперативного регулювання цін на товари є гнучкість ціноутворення, які зміною свого рівня своєчасно реагують на умови ринкових відносин та забезпечують реалізацію визначеної стратегії формування цін на товарну продукцію.

Ціни на товари у роздрібній торгівлі, що своїм рівнем забезпечують узгодження суперечливих інтересів суб'єктів ринкових відносин, не уявляються без оперативних змін. Регулювання рівня цін відбувається під впливом двох груп чинників: вартості та чинників, що зумовлюють відхилення ціни від вартості.

Вплив вартості на зміни рівня цін на товари зумовлюється змінами величини суспільно необхідних витрат праці на їх виробництво і реалізацію. Вони відображають технічну озброєність праці, організацію праці виробничо-збутової діяльності, кваліфікацію, вміння і вправність працівників, природні умови праці, об'єктивно обумовлена пропорційність галузей економіки і видів продукції. Водночас зміни вартості товарів можуть відбуватися під впливом змін співвідношення вартості грошей і товарів та їх поєднання у різних варіантах.

Можливості та практична реальність відхилення цін від вартості властиві ціні. К. Маркс із цього приводу зазначав: “...можливість кількісного незбігу ціни з величиною вартості, або можливість відхилення ціни від величини вартості, міститься уже в самій формі ціни. І це не є вадою цієї форми, – навпаки, саме ця відмінна риса робить її адекватною формою того способу виробництва, при якому правило може пробивати собі шлях крізь безладний хаос тільки як сліпо діючий закон середніх чисел” [3, с. 108].

Друга група чинників, що зумовлює необхідність оперативного регулювання цін на товари, пов'язана з відхиленням цін від вартості. Дана група чинників зумовлена потребами споживачів у їх задоволенні певними товарами та їх доходами, цінами на доповняльні товари й на товари-замінники, виробничо-збутовими витратами, категорією товару (товари виробничого призначення, споживчі товари першої і не першої необхідності, товари розкоші тощо), типом ринку конкуренції, ціновою політикою держави та іншими чинниками. Ці чинники є різними за спрямуванням та інтенсивністю впливу. Загалом вплив зазначених та інших чинників відображається на співвідношенні попиту та пропозиції. Торкаючись питання руху цін під впливом цієї групи чинників, К. Маркс писав: “... яким би чином не встановлювалися і не регулювалися початкові ціни різних товарів по відношенню одних до одного, їх рух підпорядковується закону вартості” [4, с. 194]. Останнє не виключає важливості впливу чинників відхилення цін від вартості, особливо коли йдеться про зміни цін в конкретній ситуації у відносно короткому проміжку часу на окремі товари і товарні групи.

Здійснення оперативного зниження рівня цін на товари у роздрібній торгівлі може бути обумовлено низкою причин. По-перше, обмеження обсягу товарообороту. У випадку, коли збільшення товарообігу за рахунок інтенсифікації збутових зусиль не

вдається, підприємство може знижувати ціни на товари і товарні групи, які характеризуються значною еластичністю попиту по цінових параметрах. По-друге, зниження частки ринку. Якщо під тиском цінової конкуренції відбулося скорочення частки ринку, яку займало підприємство, і досягнути різкого збільшення збуту можна шляхом зниження цін до рівня, який можна зіставити з рівнем ринкових цін конкурентів. По-третє, необхідність зайняти домінуючу позицію на певному ринку. В цьому випадку підприємство виступає ініціатором зниження цін, щоб зайняти домінуючу позицію з допомогою низьких цін. Для цього підприємство або одразу виходить на ринок із нижчими цінами порівняно з конкурентами, або виступає ініціатором зниження ціни до такого рівня, щоб завоювати частку ринку, яка забезпечить зниження видатків за рахунок приросту обсягів реалізації продукції. По-четверте, реалізація політики збиткового лідера. Для її застосування здебільшого торговельні підприємства вдаються до зниження цін на товари, що користуються стабільним попитом (хліб, молоко, яйця тощо) з метою приваблення споживачів із одночасним підвищенням цін на товарну продукцію, яка користується нестабільним попитом.

Зниження цін може бути також пов'язане з розпродажами товарів та зумовлене просуванням товарів з метою стимулювання збуту. Розпродаж необхідний у випадках, коли певні товари продаються низькими темпами, є застарілими, закінчується сезон їх розпродажів або при встановленні конкурентами нижчих цін на ідентичні товари. Крім того, з допомогою зниження цін продавці прагнуть збільшити потік грошових коштів, стимулювати реалізацію взаємно доповнюваних товарів та збільшення кількості покупців.

У ряді випадків виникає потреба в оперативному підвищенні цін на товари, коли є усвідомлення, що покупці будуть не вдоволені. Проте існують певні об'єктивні причини, які змушують вдаватися до збільшення цін. По-перше, інфляція, що зумовлює зростання видатків на величину, яка не відповідає зростанню продуктивності підприємства. Тому найчастіше підприємства сфери збуту не ризикують надавати покупцям довгострокові зобов'язання щодо рівня цін, оскільки інфляція може бути прив'язана до збиткової норми прибутку. По-друге, зростання попиту на окремі товари і товарні групи. Коли підприємства сфери збуту не мають можливості повною мірою задовольнити потреби своїх покупців, вони можуть підвищити ціни на весь асортимент або окремі товари асортиментного роду. По-третє, причиною підвищення цін може стати потреба підприємства у збільшенні прибутку.

Оперативні зміни цін на товари певним чином впливають не лише на покупців, але й на конкурентів. Тому, вирішуючи питання про зміни рівня цін, необхідно ретельно вивчити ймовірну реакцію покупців та конкурентів. Реакція споживачів залежить від сприйняття ними зміни цін. Покупці не завжди можуть економічно обгрунтовано трактувати зміни рівня цін. Так, зниження цін можна розгля-

дати як наявність дефекту товару, свідчення низької якості, а також ознаку загального зниження рівня цін у майбутньому. Торкаючись питання підозри покупців щодо якості товару за низької ціни, економісти зазначають: "Вони здатні поррахувати, що вони не можуть собі дозволити товари за високих цін, але вони не бажають ризикувати, отримуючи погану якість товарів з товарного сегмента" [5, с. 454-455].

Оперативне підвищення ціни у ряді випадків покупці можуть трактувати позитивно. При цьому здебільшого вважається, що товар став більш популярним і необхідно його швидше придбати, доки він не став недоступним, або товар наділений особливо цінними властивостями. За таких обставин продавець прагне отримати встановлену високу ціну, яку тільки може витримати ринок.

Здійснення оперативної зміни цін необхідно погоджувати з реакцією споживачів та конкурентів. Зміна цін є або наслідком чітких установок їх політики реагування, або результатом конкретної оцінки зміни ситуації. Тому кожна зміна цін буде сприйматися конкурентом як виклик із певним реагуванням відповідно до власних інтересів. Тому, приймаючи рішення про зміни цін, необхідно з'ясувати інтереси конкурентів. За наявності кількох конкурентів необхідно спрогнозувати найбільш вірогідну реакцію кожного з них. Коли існує імовірність, що деякі конкуренти відгукнуться на зміну цін, то є всі підстави, що так само можуть вчинити й інші.

У випадку зміни цін, яку застосує конкурент, керівництву підприємства необхідно з'ясувати його наміри і ймовірні терміни дії нововведення. Лише зрозумівши причини зміни цін конкурентом, можна планувати відповідні дії. Оскільки можливості провести аналіз варіантів своїх дій у момент зміни цін конкурентом обмежені, то важливим способом зменшення терміну прийняття рішення про відповідну реакцію є передбачення цінових маневрів суперників та підготовка заздалегідь відповідних заходів.

Формування цін на товари у роздрібній торгівлі не може орієнтуватися лише на витратний підхід, що базується на собівартості. Оптимальне ціноутворення за теперішніх умов недосконалої конкуренції в Україні зумовлює необхідність застосування регульованої форми ціноутворення на товари у роздрібній торгівлі як суми витрат на проміжне споживання та регульованої норми валової доданої вартості за формулою (1):

$$Ц_p = \frac{100ПС}{Q(100 - ДВ)}, \quad (1)$$

де  $Ц_p$  – роздрібна ціна на товар, що забезпечує відшкодування витрат на проміжне споживання й отримання встановленої норми доданої вартості, грн.;

$ПС$  – витрати на проміжне споживання (витрати на придбання товару, сировини, матеріалів, комплектуючих тощо), грн.;

$ДВ$  – встановлена норма доданої вартості у відсотках у складі роздрібною ціни (витрати на заробітну плату з нарахуванням на соціальні заходи,

амортизація необоротних активів, податкові платежі, прибуток підприємства);

Q – обсяг реалізації товару, фізичні одиниці виміру.

Застосування регульованого ціноутворення в оперативному регулюванні цін на товари може здійснюватися відокремлено або доповнюватися параметричними методами (бальний, питомих показників, агрегатний, регресивного аналізу тощо). Застосування такого підходу в ринковому ціноутворенні зумовлене різноманітністю споживчих властивостей окремих товарів. Так, якщо роздрібна ціна на гречку ядрицю встановлена на рівні 18,00 грн. за 1 кг, то, оцінюючи її кращі властивості порівняно з гречкою проділ щодо хімічного складу (більше білків на 32 г і жирів на 10 г), що оцінюється у 2,30 грн., та гірші властивості (менше вуглеводів на 38 г) із оцінкою 0,80 грн., економічна цінність 1 кг гречки проділ становитиме 16,50 грн. (18,00 – 2,30 + 0,80).

Опираючись на зміни попиту споживачів на окремі товари залежно від величини їхніх доходів, оцінки покупцями споживчих властивостей товарів та характеру їх реалізації, впродовж існування ринкових відносин торгова практика розробила окремі прийоми з формування ринкових цін на товари. Найпоширенішого застосування набули цінова дискримінація, уніфіковане ціноутворення та формування цінових рядів.

Цінова дискримінація базується на можливості застосування у процесі продажу товарів стандартних, диференційованих та нестандартних скидок, передбачених ціною політикою підприємств. У роздрібній торгівлі можуть бути застосовані скидки з цін на різні товари залежно від обсягу реалізації споживачу. Для окремих категорій покупців можуть застосовуватися скидки шляхом видачі їм певних посвідчень чи карток. Така практика формування цін на товари утримує постійних покупців та сприяє залученню нових.

Застосування цінової дискримінації має низку недоліків. Зокрема: часткова втрата керівництвом підприємства контролю за рівнем цін, оскільки процес ведення переговорної процедури може передаватися безпосереднім продавцям, проведення переговорного процесу з покупцем може сповільнювати процес реалізації товарів, а також можливе виникнення незадоволення з боку окремих покупців, коли вони отримують інформацію про реалізацію ідентичного товару іншим покупцям за нижчою ціною.

Важливим напрямом удосконалення ціноутворення на товари у роздрібній торгівлі вважається уніфіковане ціноутворення. Воно передбачає реалізацію однотипних товарів покупцям за однаковими цінами. Практика застосування уніфікованого ціноутворення характеризується такими позитивними рисами: спрощує управління та контроль за процесом реалізації товарів, дає можливість організувати торгівлю у формі самообслуговування та застосування засобів автоматизації облікових операцій, а також сприяє залученню покупців, які не визначаються вмінням та навичками вести переговорний процес із продавцями.

Уніфіковане ціноутворення відрізняється гнучкістю впливу на покупців. Водночас таке ціноутворення обмежує регулюючі можливості впливу на досягнення максимального обсягу реалізації товарів у роздрібній торгівлі та оптимальної величини прибутку. Незважаючи на це, воно набуло широкого застосування у практиці торговельної діяльності.

Особливим засобом впливу на покупців у виборі товару є практика ціноутворення на основі формування цінових рядів, яке ґрунтується на відповідному групуванні однотипних товарів за певним рівнем цін. Процес встановлення цінових рядів полягає у тому, що ідентичні товари за функціональним призначенням та якісними характеристиками, але різні за параметрами або марками об'єднуються в однакові цінові групи. Логіка побудови таких груп підпорядкована закономірностям процесу поділу всіх покупців на певні категорії за доходами. Покупці підсвідомо класифікують товари за якісно-ціновими характеристиками, беручи за основу ціновий фактор із одночасною оцінкою власних можливостей задоволення потреби залежно від своїх доходів та інших суб'єктивних оціночних характеристик.

Класифікація ідентичних товарів за ціновими рядами допомагає споживачам визначитися відносно задоволення потреби, враховуючи свої доходи: найбільш забезпечені споживачі, споживачі з обмеженими ресурсами, найменш забезпечені або нижчі за ступенем потреби тощо. Така практика формування цінових рядів створює уяву більшої свободи вибору товару в межах обраної цінової групи.

Вибір та застосування найраціональніших підходів формування оперативного регулювання цін на товари у роздрібній торгівлі сприятиме підвищенню точності встановлення рівня цін та успішній реалізації цінової політики торговельними підприємствами у теперішніх умовах розвитку ринкової економіки.

**Висновки та перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Дослідження питань необхідності та напрямів удосконалення оперативного регулювання рівня цін на товари у роздрібній торгівлі дозволяють зробити ряд висновків.

1. Оперативне регулювання роздрібних цін на товари у роздрібній торгівлі спрямоване на забезпечення узгодження економічних інтересів суб'єктів ринкових відносин, сприяє реалізації фінансово-господарських рішень, об'єктивній оцінці результатів діяльності підприємств та належному функціонуванню фінансового й інших механізмів економічної системи.

2. Зміни попередньо встановленого рівня цін на товари ініціює підприємство з метою встановлення рівноважних цін, які відповідають їх вартості через узгодження співвідношення попиту і пропозиції.

3. Організація оперативного регулювання цін на товари реалізується із застосуванням кожного методу окремо (витратного, регульованого ціноутворення, параметричних тощо) або у їх поєднанні

та з використанням таких прийомів із формування ринкових цін, як цінова дискримінація, уніфіковане ціноутворення та формування цінових рядів у поєднанні державного регулювання з вільним волевиявленням суб'єктів ринкових відносин.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Артус М. М. Функціонування системи цін у фінансовому механізмі ринкової економіки України : монографія / М. М. Артус. – Львів : “Новий Світ–2000”, 2008. – 306 с.
2. Корінев В. Л. Цінова політика підприємства : монографія / В. Л. Корінев. – К. : КНЕУ, 2001. – 257 с.
3. Маркс К. Капітал. Критика політичної економії (I том “Капіталу”) / К. Маркс, Ф. Енгельс. Твори. Т. 23. – 847 с.
4. Маркс К. Капітал. Критика політичної економії (III том “Капіталу”) / К. Маркс, Ф. Енгельс. Твори. Т. 25. – 546 с.
5. Нэгл Т. Т. Стратегия и тактика ценообразования / Нэгл Т. Т., Холден Н. К. – СПб. : Питер, 2001. – 543 с.
6. Тормоса Ю. Г. Ціни і цінова політика : навч. посібник / Ю. Тормоса. – К. : КНЕУ, 2001. – 122 с.
7. Шкварчук Л. О. Ціноутворення : підручник / Л. О. Шкварчук. – К. : Кондор, 2006. – 460 с.
8. Чубаков Г. Н. Стратегия ценообразования в маркетинговой политике предприятия (методическое пособие) / Г. Н. Чубаков. – М. : ИНФРА-М, 1995. – 224 с.

9. Хижа Н. М. Оперативне управління цінами в торгівлі / Н. М. Хижа // Матеріали I міжнародної науково-практичної конференції “Актуальні проблеми соціально-економічного розвитку України в умовах глобалізації”. – Тернопіль : ТКІ, 2009. – С. 139-140.

#### REFERENCES

1. Artus, M. M. (2008), *Funktsionuvannia systemy tsin u finansovomu mekhanizmi rynkovoї ekonomiky Ukrainy*, “Novyj Svit–2000”, L'viv, 306 s.
2. Koriniev, V. L. (2001), *Tsinova polityka pidpriemstva*, KNEU, K., 257 s.
3. Marks K. and Enhel's F. Kapital. Krytyka politychnoi ekonomii (I tom “Kapitalu”), *Tvory*, t. 23, 847 s.
4. Marks K. and Enhel's F. Kapital. Krytyka politychnoi ekonomii (III tom “Kapitalu”), *Tvory*, t. 25, 546 s.
5. Njegl, T. T. and Holden, N. K. (2001), *Strategija i taktika cenoobrazovanija*, Piter, SPb., 543 s.
6. Tormosa, Yu. H. (2001), *Tsiny i tsinova polityka*, KNEU, K., 122 s.
7. Shkvarchuk, L. O. (2006), *Tsinoutvorennia*, Kondor, K., 460 s.
8. Chubakov, G. N. (1995), *Strategija cenoobrazovanija v marketingovoj politike predprijatija*, INFRA-M, M., 224 s.
9. Khyzha, N. M. (2009), *Operatyvne upravlinnia tsinamy v torhivli*, Materialy I mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii “Aktual'ni problemy sotsial'no-ekonomichnoho rozvytku Ukrainy v umovakh hlobalizatsii”, TKI, Ternopil', s. 139-140.



*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 та менеджменту ЗЕД, Львівський національний аграрний університет, м. Дубляни*

## ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

***Анотація.** Розглянуто теоретико-методичні підходи до формування фінансово-економічного механізму розвитку аграрного сектору економіки України. Запропоновано власне тлумачення поняття “фінансово-економічний механізм розвитку аграрного сектору економіки” та подано його схематичне зображення. Сформульовано основні програмно-цільові заходи, необхідні для ефективної роботи механізму в розрізі трьох ланок: органів державної влади, фінансових установ та аграрних підприємств. Здійснено аналіз ресурсного забезпечення роботи фінансово-економічного механізму та визначено відповідальних за реалізацію. Розглянуто досвід Польщі та Нідерландів у створенні ефективного механізму фінансового забезпечення розвитку аграрного виробництва через систему кооперативних банків.*

**Ключові слова:** фінанси, аграрний сектор економіки, фінансово-економічний механізм.

*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 of Foreign Economic Activity, Lviv National Agrarian University, Dublyany*

## THEORETICAL FOUNDATIONS OF FORMATION OF FINANCIAL AND ECONOMIC MECHANISM OF DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL SECTOR

***Abstract.** Theoretical approaches to formation of financial and economic mechanism of development of agricultural sector in Ukraine were reviewed. An own interpretation of finance and economic mechanism of the agricultural sector was offered and its schematic view submitted. The basic activity necessary for the effective operation of the mechanism in terms of three parts: public authorities, financial institutions and agricultural enterprises was defined. The analysis of resource provision of financial and economic mechanism was analyzed and parties responsible for its implementation were determined. The experience of Poland and the Netherlands in creating an effective mechanism of financial support of agricultural production through cooperative banks was reviewed.*

**Keywords:** finance, agricultural sector, financial and economic mechanism.

**Постановка проблеми.** Розвиток аграрного сектору економіки безпосередньо залежить від наявності та ефективності використання фінансових ресурсів. На сьогоднішній день не сформовано злагоджений та збалансований фінансово-економічний механізм розвитку аграрного сектору економіки, який би враховував у першу чергу фінансові потреби аграрних підприємств як мікросередовища і в

той же час відзначався виваженою державною політикою і діяльністю фінансових інститутів на макро- та мезорівні управління національним господарством.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні підходи формування фінансово-економічного механізму розвитку аграрного сектору економіки висвітлені у працях Галицького О. М., Гришо-

вої І. Ю., Гудзя О. Є., Дем'яненко М. Я., Кісіля М. І., Клокара О. О., Кропивко М. Ф., Месель-Веселяка В. Я., Пасхавера Б. Й., Петруні Н. В., Присяжнюк А. Ю., Саблука П. Т., Танклевської Н. С., Тулуша Л. Д., Худолій Л. А., Чернявської Т. А., Чупіса А.

Проте виникнення нових інструментів фінансового ринку та зміна підходів державної політики у цій галузі вимагає модернізації та удосконалення існуючих теоретико-методичних підходів до формування фінансово-економічного механізму розвитку аграрного сектору економіки.

**Постановка завдання.** Основною метою статті є аналіз теоретико-методичних підходів до формування фінансово-економічного механізму розвитку аграрного сектору економіки та вдосконалення цього механізму відповідно до сучасних економічних процесів в Україні та за кордоном.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Діючий на сьогоднішній день фінансово-економічний механізм розвитку аграрної сфери характеризується невисокою ефективністю. Так, Пугачов М. І. стверджує, що діючому механізму кредитування в аграрній сфері притаманні такі недоліки [3]:

- складний механізм розподілу бюджетних коштів для здешевлення кредитів;
- нерівномірність державної кредитної підтримки (у 2008-2013 рр. понад 2/3 агропідприємств не отримували кредитної підтримки);
- механізм в умовах фінансової кризи є ненадійним.

Більшість науковців розуміють під фінансово-економічним механізмом розвитку аграрного сектору економіки систему пов'язаних між собою форм і методів соціально-економічного впливу на сільськогосподарських виробників з метою активізації виробничої, фінансової, інвестиційної діяльності та насичення ринку конкурентоздатною аграрною продукцією [1, с. 5].

Наприклад, Клокар О.О. основними складовими економічного механізму розвитку аграрного сектору економіки вважає організаційну (розвиток виробництва, вдосконалення відносин власності, поліпшення механізму управління господарською діяльністю підприємств та ін.) та економічну компоненту (підвищення економічної ефективності діяльності підприємств, економічне стимулювання підприємств, сприятливі умови для інвестування та кредитування підприємств тощо). Ефективність реалізації вищевказаних складових відображається у результатах аналізу та контролю за використанням аграрних ресурсів на всіх рівнях [1, с. 5].

Гришова І. Ю. та Галицький О. М. особливу увагу в розробці фінансово-економічного механізму розвитку аграрного сектору економіки приділили формуванню фінансових потоків в АПК. Автори розглядають їх як на мікро-, так і на макрорівні. На макрорівні основними заходами, що покликані сприяти фінансовому оздоровленню аграрних підприємств і стимулювати розвиток АПК, виступають [2]:

- подолання тенденції відтоку капіталу з галузей агропромислового комплексу в сферу обігу та за кордон;

- підвищення норми нагромадження за рахунок капіталізації чистого (після сплати податків) прибутку шляхом введення тимчасового режиму інвестиційного контролю в приватизованому і державному секторах економіки;

- створення умов для формування і використання за цільовим призначенням фондів амортизаційних відрахувань;

- акумулювання заощаджень населення для подальшого їх перетворення у реальний промисловий і фінансовий капітал;

- зняття перешкод для об'єднання вітчизняного банківського і промислового капіталу з метою формування промислово-фінансових груп (за умов посилення гарантії повернення залучених коштів);

- прийняття заходів для покращання поточного фінансового стану підприємств АПК шляхом створення державної системи нагляду за виконанням ними своїх фінансових зобов'язань.

Водночас на мікрорівні науковці вважають за необхідне управління дебіторською та кредиторською заборгованістю, визначення оптимального співвідношення власних і залучених коштів.

На нашу думку, під фінансово-економічним механізмом розвитку аграрного сектору економіки необхідно розуміти сукупність програмно-цільових заходів, спрямованих на розвиток суб'єктів аграрного ринку, реалізацію яких здійснюють органи влади, фінансові установи і безпосередньо підприємства з відповідними фінансовими, трудовими та інформаційними затратами. Таким чином, згідно із запропонованим визначенням схематично фінансово-економічний механізм розвитку аграрного сектору економіки матиме наступний вигляд (рис. 1).

Запропонований нами підхід до формування заклад фінансово-економічного механізму розвитку аграрного сектору економіки комплексний і дозволяє врахувати як складові зовнішнього середовища, так і внутрішні критерії фінансової стабільності суб'єкта первинної ланки економіки. Проте його реалізація вимагає злагодженості дій на всіх рівнях ієрархії управління економікою, а тому неможлива без налагодження інтеграційних зв'язків між підприємствами, фінансовими інститутами та органами державної влади.

На макрорівні роль держави полягає у забезпеченні стабільних і зрозумілих правил гри на ринку. Це, у свою чергу, повинно включати заходи з відновлення довіри до банків з боку вкладників, оскільки заощадження населення має виступати ключовим ресурсом короткострокового і довгострокового кредитування сільського господарства. Державна повинна сприяти розвитку кредитної кооперації, мережі кредитних спілок і створенню кооперативного банку. Цікавим у цьому плані для України може бути досвід функціонування системи кооперативних банків RABOBANK у Нідерландах. Ця система охоплює майже 40% ринку депозитних вкладів у Нідерландах і на 90% забезпечує потреби аграрного сектору країни у кредитних ресурсах. Дот-

римання кооперативної структури та принципів діяльності дозволили RABOBANK досягнути вражаючих показників надійності. Так, провідні міжнародні рейтингові агентства присвоїли йому оцінку AAA, а журнал "Global Finance" визнав його одним із п'яти найнадійніших банків світу [4, с. 168-169].

Корисним для розвитку вітчизняного сектору фінансових послуг для аграріїв є також досвід Польщі. На сьогодні в країні діє близько 580 кооперативних банків, які зберігають свою орієнтацію на обслуговування сільського населення і сільськогосподарських виробників. Питома вага кредитів для сільського господарства становить 74% у структурі інвестиційних кредитів і 59% у структурі поточних кредитів [4, с. 169]. Більшість дослідників вважають основною передумовою зміцнення кооперативної банківської системи у Польщі те, що пільгові кредити для аграріїв, а також виплати з єдиних фондів ЄС здійснюються лише через мережу кооперативних банків.

Ми погоджуємося з твердженням Стойки В. С., що при створенні мережі кооперативних банків в Україні необхідно враховувати такі особливості [4, с. 170]:

1) створення на засадах кооперації шляхом внесків його засновників не для отримання прибутків, а з метою допомоги своїм членам;

2) гарантування вільного та справедливого доступу до кредитних ресурсів своїм членам;

3) кредитні ставки і тарифи на послуги повинні не перевищувати аналогічні в інших банківських установах, в результаті чого банківські кредити та обслуговування у цілому будуть дешевшими.

У результаті це дозволить акумулювати кошти сільського населення та цільове державне фінансування, які будуть використані на розвиток агропромисловості і сільських територій загалом.

У свою чергу, роль фінансових установ полягає в тому, щоб запропонувати доступні й довгострокові кредитні ресурси. Першочерговими заходами на рівні фінансових установ має бути застосування відповідних до специфіки аграрного сектору підходів із оцінки ризиків та аналізу кредитоспроможності, а також розробка і застосування специфічних кредитних продуктів для суб'єктів аграрного ринку.

Самі агровиробники як базова ланка фінансово-економічного механізму також повинні здійснювати відповідні заходи з покращання ефективності цього механізму. Зокрема, необхідно запроваджувати високі стандарти фінансового управління на агропідприємствах, що, у свою чергу, підвищить кредитоспроможність агропідприємств. Також варто активно використовувати альтернативні інструменти залучення фінансових ресурсів, основні з яких відображені у таблиці 1.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Запропонований нами фінансово-економічний механізм розвитку аграрного сектору економіки передбачає тісну взаємодію трьох ключових ланок: органів державної влади, фінансових установ і аграрних підприємств. Це доз-

волить створити єдину систему обігу цільових державних коштів, кредитних ресурсів фінансових установ і грошових ресурсів агровиробників і сільського населення, що дасть змогу набагато ефективніше управляти фінансовими активами та враховувати потреби аграрного сектору економіки. Наслідком цього стане стабільне фінансове забезпечення агровиробників, оперативне реагування на потреби галузі сільського господарства та раціональне використання коштів усіма ланками механізму.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Клокар О. О. Теоретичні засади формування економічного механізму ефективного відтворення ресурсів аграрного сектору економіки / О. О. Клокар // Сталый розвиток економіки. – 2014. – № 1. – С. 5-12. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/sre\\_2014\\_1\\_2.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/sre_2014_1_2.pdf).

2. Гришова І. Ю. Удосконалення механізму формування фінансових потоків в АПК / І. Ю. Гришова, О. М. Галицький // Облік і фінанси АПК. – 2011. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://magazine.faaf.org.ua/content/view/1166/35/>.

3. Пугачов М. І. Фінансові чинники розвитку аграрного сектору України / М. І. Пугачов. – 2013. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://amdi.org.ua/docs/RT20130419/1Pugachov.pdf>.

4. Стойка В. С. Розвиток та функціонування кооперативних банків: зарубіжний досвід / В.С. Стойка // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Вип. 2, Т. 1. – С. 165-170.

5. Ключа С. О. Аграрні розписки, інструмент прямого та безпосереднього кредитування: стан, перспективи, ризики / С. О. Ключа // Матеріали Семінару "Аграрні розписки, як інструмент кредитування суб'єктів аграрного ринку". – Львів, 2015.

## REFERENCES

1. Klokar, O. O. Teoretychni zasady formuvannia ekonomichnoho mekhanizmu efektyvnoho vidtvorenna resursiv ahrarnoho sektora ekonomiky, Stalij rozvytok ekonomiky, 2014, № 1, S. 5-12, available at: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/sre\\_2014\\_1\\_2.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/sre_2014_1_2.pdf).

2. Hryshova, I. Yu. and Halyts'kyj, O. M. Udoskonalennia mekhanizmu formuvannia finansovykh potokiv v APK, Oblik i finansy APK, 2011, available at: <http://magazine.faaf.org.ua/content/view/1166/35/>.

3. Puhachov, M. I. Finansovi chynnyky rozvytku ahrarnoho sektoru Ukrainy, 2013. – available at: <http://amdi.org.ua/docs/RT20130419/1Pugachov.pdf>.

4. Stojka, V. S. (2013), Rozvytok ta funktsionuvannia kooperatyvnykh bankiv: zarubizhnyj dosvid, *Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektual'noi vlasnosti*, vyp. 2, t. 1, s. 165-170.

5. Kliutsa, S. O. (2015), Ahrarni rozpysky, instrument priamoho ta bezposeredn'oho kredytuvannia: stan, perspektyvy, ryzyky, *Materialy Seminaru "Ahrarni rozpysky, iak instrument kredytuvannia sub'ektiv ahrarnoho rynku"*, L'viv.

*rarni rozpysky, iak instrument kredytuvannia sub'ektiv ahrarnoho rynku"*, L'viv.

Гальків Л. І.,

д.е.н., проф. кафедри фінансів і кредиту, Львівська комерційна академія, м. Львів  
Крамченко Р. А.,

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

## ДО ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ СОЦІАЛЬНИХ СИСТЕМ

**Анотація.** Статтю присвячено теоретичним основам управління безпекою соціальних систем. Зокрема, узагальнено наукові підходи розуміння соціуму в межах теорії соціальних систем. Систематизовано погляди вітчизняних та закордонних науковців на сутність соціальних систем і на їх трактування. Виділено визначальні риси соціальних систем. Розкрито особливості соціальних систем як суб'єктів економічних відносин. Структуровано соціальні системи за типологією економічних агентів. Охарактеризовано процес становлення безпекології як наукової дисципліни. Проаналізовано підходи до виокремлення об'єктів та структури економічної безпеки. Розкрито зміст економічної безпеки соціальних систем крізь призму семи підходів: системного, ієрархічного, процесного, ресурсного, стратегічного, ринкового, безпекологічного. Виділено ієрархічні рівні управління безпекою соціальних систем: субмікрорівень, мікрорівень, мезорівень, макрорівень, мегарівень.

**Ключові слова:** соціальна система, управління, безпека, безпекологія, економічна безпека.

Halkiv L. I.,

Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Finances and Credit, Lviv Academy of Commerce, Lviv

Kramchenko R. A.,

Ph.D., Associate Professor, Associate professor of the Department of Finances and Credit, Lviv Academy of Commerce, Lviv

## TO THE ISSUE OF MANAGEMENT OF ECONOMIC SECURITY OF SOCIAL SYSTEMS

**Abstract.** The article is devoted to the theoretical principles of the security management of social systems. In particular, the scientific approaches to the understanding of society in the framework of the social system theory are generalized. The views of the domestic and foreign scholars on the nature of social systems and their interpretation are systemized. The determinant features of social systems are highlighted. The features of social systems as entities of economic relations are revealed. Social systems by typology of economic agents are structured. The process of establishing a security science as a scientific discipline is characterized. The approaches to distinguishing the objects and structure of economic security are characterized. The content of social economic security of social systems through the prism of seven approaches, namely: systemic, hierarchical, process, resource, strategic, market, secure is revealed. The hierarchical levels of security management of social systems, namely: sub-micro-level, micro-level, meso-level, macro-level, mega-level are highlighted.

**Keywords:** social system, management, security, security science, economic security.

**Постановка проблеми.** XXI століття ознаменувалося великою кількістю наукових праць вітчизняних авторів, що присвячені полівекторним аспектам вивчення феномену безпеки, їх стрімка висхідна динаміка свідчить про те, що, незважаючи на відносну “молодість” даної предметної області дослідження, відбувається становлення нової науки – безпекології. Вища школа відгукнулася на цей процес виокремлення галузей знань 1701 “Інформаційна безпека” і 1702 “Цивільна безпека”, а також підготовкою магістрів за низкою спеціальностей:

8.04010603 “Екологічна безпека”; 8.05170201 “Технологічна експертиза та безпека харчової продукції”; 8.05030105 “Безпека гірничого виробництва”; 8.11010102 “Якість та безпека продукції тваринництва”; 8.03051004 “Управління безпечністю та якістю товарів”; 8.15010004 “Державне управління у сфері національної безпеки”; 8.18010026 “Охоронна діяльність та безпека”, 8.18010014 “Управління фінансово-економічною безпекою” та ін. У переліку безпекознавчих навчальних дисциплін чільне місце посідає “Теорія управління безпекою

соціальних систем”. Проте ця дисципліна, у силу відсутності її аналогів на вітчизняному освітньому полі, вважається експериментальною й перебуває в процесі становлення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Аналіз програмних матеріалів з дисципліни “Теорія управління безпекою соціальних систем” виявив значну варіацію їх змістовного наповнення, а відтак, і певні розбіжності в її понятійно-категорійному апараті. Передусім йдеться про демаркацію соціальних систем, зміст їх безпекозабезпечення та економічної безпеки.

За останніх п’ять років у дослідження тематики “соціальності” певний внесок зробили вітчизняні науковці, зокрема В. Бех, О. Ведров, В. Воловик, О. Каховська, А. Фурман та ін. Із цих праць соціальний світ постає як результат творіння й відтворення людьми у процесі їх взаємодії; як передавач/отримувач інформації; як пульсуюча субстанція, що піддається впливу різного роду небезпек. Попри вагомий доробок названих вчених, існує об’єктивна необхідність ідентифікації економічної безпеки соціальних систем, що потребує вдосконалення теоретико-методологічних засад і прикладних аспектів її дослідження.

**Постановка завдання.** Метою статті є узагальнення наукових розвідок у царині теорії соціальних систем, науки про безпеку, економічної безпеки та обґрунтування сутності економічної безпеки соціальної системи.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Часові рамки зародження галузі науки “Теорія соціальних систем” датують серединою минулого століття, пов’язуючи її з іменами Т. Парсонса та Н. Лумана. За Парсонсом соціум складається з підсистем, в еволюції яких визначальними є дії і які відповідають імперативам адаптування, досягнення цілі, інтеграції, латентності. За Луманом соціальна система на протигагу психологічній, яка оперує свідомістю, визначається процесами комунікацій – “... складається з власних операцій, відтворює комунікації з комунікацій” [1, с. 31]. Її маркери: самореферентність (здатність займатися самоспогляданням та самоописуванням [2, с. 38]); контингентність (здатність бути іншим), аутопойесис (здатність самовідтворення). В. Вернадський, П. де Шарден, Е. Леруа джерелом розвитку соціальних утворень вважали біот живої природи. Санкт-петербурзькі дослідники В. Келасьєв [3] та М. Сетров [4] спонукальну роль у соціальному світі відводять цінностям, меті, запланованому результату людини.

Відмінність поглядів на природу інтеграції соціальних утворень породжує різне розуміння соціальних систем. П. Сорокін [5] у якості їх прикладу наводить пташину зграю і бджолиний рій. Існують трактування соціальної системи крізь призму, по-перше, соціальних інститутів і організацій, соціальних груп та спільнот, суспільства певної країни або соціуму в планетарному масштабі [6, с. 220]; по-друге, впорядкованих відносин між ак-

торами і колективами, організованими як постійні соціальні практики [7, с. 99], по-третє, сукупність носіїв і провайдерів певних знань, уявлень про соціальну реальність (пластичне структуроване утворення, життєдіяльність якого детермінується когнітивною системою базових правил, – керуючись ними суб’єкти конструюють соціальну реальність [6, с. 223]).

Соціальні системи у силу своєї рефлексивної чи запрограмованої цілеспрямованості (телеологічності) є складноорганізованими. Вони характеризуються іманентністю системоутворювальних зв’язків між навколишнім середовищем та між ієрархізованими внутрішніми елементами з відповідними їм формами передачі інформації, а також механізмів самоорганізованості, саморегуляції, цілераціонального управління. На рівні соціальних систем спрацьовують й інші особливості теорії систем: 1) диференція від зовнішнього середовища; 2) спроможність адаптування до мінливих умов; 3) здатність як інтегрувати, поглинати, так і відторгати сторонні інститути (процеси); 4) можливість за умов докорінної трансформації системи відродження певних тенденцій на новому рівні зі зміненими пріоритетами; 5) функціонування за принципом холізму, згідно з яким цілісність якісно відмінна від сукупності її складових; 6) емерджентність – наявність інтегративних властивостей; 7) полікритеріальність оцінки вислідів функціонування системи; 8) наявність збудників, функцію яких виконують конкуруючі складові системи та конфліктні ситуації.

Соціальні системи як суб’єкти економічних відносин у найбільш узагальненій формі можна структурувати за рівнями типології економічних агентів (рис. 1). На кожному з цих рівнів соціальна система попри збереження деякої самодостатності й функціональної самостійності перманентно еволюціонує шляхом зміни стану порядку. Мінливість соціальної системи, окрім позитивної ролі, може виконувати функцію дестабілізації: надто високі темпи зміни нерідко провокують критичне наростання ентропії, котре загрожує її існуванню та розвитку. Природні канали еволюції соціальних систем формуються обмежувачами свободи індивідів (табу; догми; правила моралі; правові норми; кодекси).

Важливість захисту соціальних утворень від загроз усвідомлюється людиною іманентно: «...історія людини є історією забезпечення її безпеки» [9, с. 82]. Про інстинктивне активування потреби збереження людського життя говорили ще древні китайські мудреці, давньогрецькі філософи (Платон, Арістотель, Сократ). В усі часи цю потребу розглядають невіддільно від її антиподу: “Лише у дихотомії «безпека-небезпека» можна встановити онтологічні витоки безпеки та сформулювати гносеологічні засади безпекозабезпечувальної діяльності” [9, с. 28]. Концептуально виокремлюють безпеку, з одного боку, як відсутність небезпеки, а, з іншого, – як захищеність від останньої. У першому випадку процес забезпечення безпеки полягає у реагуванні об’єкта на небезпеку, в іншому – у запобіганні її виникненню та нейтралізації загроз.

Існує думка, що слово “безпека” (від лат. *securitas*) вживалося у значеннях “відсутність турботи (піклування) про душу”. За правління Нерона карбування цього слова на монетах символізувало політичну стабільність. Із завершенням періоду античності поняття *securus* трансформувалося і стало асоціюватися з такими визначеннями, як “безпечний”, “захищений”, “надійний”. Безпеку, що сприймалася насамперед як об’єктивна відсутність небезпеки, стали розуміти ще й суб’єктивно – як результат цілеспрямованих зусиль, що забезпечують надійність середовища, діяльності, процесів, інститутів тощо [8, с. 83].

Започаткування науки “Секюритологія” датують 1989 роком і пов’язують цей процес із викликами, що сформувалися після трансформації суспільно-політичного ладу в Європі, закріпивши реноме піонера цієї наукової течії за В. Ярочкіним. Пізніше вона розвивалась у різних напрямках, була створена Європейська асоціація для безпеки. У спільній праці президента цієї асоціації Л. Коженевські і професора Харківської національної академії міського господарства Я. Серікова [10] йдеться про те, що в країнах ЄС, США та Канаді секюритологія більшою мірою зосереджується на психологічних і соціологічних аспектах життя людини, натомість у країнах СНД безпека життєдіяльності, виходячи з постулатів В. Вернадського, – на її захищеності від небезпек навколишнього середовища.

На початку XXI століття вітчизняна наукова мова збагатилася терміном “безпекознавство”, під яким розуміли напрям, що досліджував безпечне існування антропо-соціо-культурного організму на засадах ідеології безпекотворення. На фоні слабкої синтагматичності визначення безпекознавства і з накопиченням знань цей науковий напрям перетворюється в науку “безпекологію”. На більш логічному вживанні такого терміна наполягає В. Рач: “Ця лінгвістична конструкція є історично прийнятною (наприклад, ризикологія- та інші -логії). Тоді безпекологію, за аналогією, можна визначити як науку про безпеку, яка вивчає її сутність, причини, форми прояву і роль людей” [11, с. 155].

Аналіз наукової літератури та профільних дисертацій показав відсутність єдиної думки з приводу означення як економічної безпеки, так і окреслення кола її об’єктів. Нерідко в одних і тих же контекстах одночасно використовуються пояснення до різновидів “економічна безпека” як із використанням конкретного об’єкта, так і без конкретизації [9, с. 29]. Упродовж 2013-2014 рр. вітчизняні науковці в якості об’єкта економічної безпеки найчастіше обирали підприємство, державу, підприємництво, регіон (табл. 1).

Ми схилиємося до думки О. Власюка [12, с. 45], який економічну безпеку соціальних систем розглядає на різних рівнях: від особи до світового господарства й трактує її як поліструктурну науку про «життєздатність». Виходячи з цього твердження, на рис. 2 нами візуалізовано ієрархічну структуру об’єктів системи економічної безпеки соціальних систем у розрізі п’яти рівнів: субмікро-, мікро-, мезо-, макро- і мегарівня.

Економічну безпеку соціальної системи можна ідентифікувати і з позиції статичної (“стан використання економічних ресурсів, за якого поточні та/або потенційні збитки виявляються нижчими за встановлені суб’єктом цієї безпеки порогові значення” [13]), і з позиції динаміки – вектор, що забезпечує соціальній системі гармонійно-життєдайний розвиток, ефективне використання шансів, усунення активних і пасивних загроз.

У фокусі відносин економічна безпека розглядається як така їх система, що забезпечує оптимальне використання економічного потенціалу соціальної системи навіть за несприятливих умов. Також в основу дефініції економічної безпеки покладають збалансованість і стійкість економічних параметрів соціальної системи при негативному впливі чинників ендо- та екзогенного характеру. Окрім того, її означають як особливий інструмент впливу на суспільні процеси, котрий гарантує добробут їх учасникам у непередбачуваних умовах.

З огляду на індикатори економічної безпеки Т. Сак [14] трактує цю категорію як забезпечення в довготривалій перспективі економічної незалежності, економічної стабільності, економічного розвитку. Тут доречно враховувати і конкурентоздатність соціальної системи, відсутність протиріч її інтересів із інтересами економічних агентів зовнішнього середовища, відсутність ознак кризового стану соціальної системи. На наше переконання, не варто обмежувати розуміння економічної безпеки виключно “...сукупністю властивостей стану виробничої підсистеми” [15, с. 3], адже економічні процеси не тотожні виробничим.

**Висновки.** Узагальнення теоретичних досліджень у царині теорії соціальних систем дозволяє констатувати, що за походженням такі системи є наслідком мисленнєвої діяльності; мають енергофункціональну природу, здатні до самовідтворення; еволюціонують, нашоухуючись на різного роду загрози. Сутність категорії “економічна безпека соціальних систем” розкривається нами засобами розмежування семи підходів:

- 1) системного (стан об’єкта з точки зору стійкості та рівноваги в умовах непередбачуваних дій і складнопрогнозованих факторів);
- 2) ієрархічного (ієрархічність системи: сумікро-, мікро-, мезо-, макро-, мегарівень);
- 3) процесного (процедура забезпечення стійкого розвитку);
- 4) ресурсного (безпечне використання ресурсів/потенціалу);
- 5) стратегічного (тривала у перспективі захищеність від внутрішніх та зовнішніх загроз);
- 6) ринкового (забезпечення конкурентоспроможності на ринку);
- 7) безпекологічного (поліструктурна наука).

**Перспективи подальших досліджень** обраної тематики вбачаються в обґрунтуванні комплексу чинників впливу на економічну безпеку соціальних систем, параметричному оцінюванні цього впливу,

пошуку шляхів удосконалення системи ризик-менеджменту.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Луман Н. Понятие общества. Почему необходима «системная теория»? [Электронный ресурс] / Н. Луман; [пер. с нем. Н. А. Головина] // Проблемы теоретической социологии. – Вып. 1. – СПб. : Петрополис, 1994. – Режим доступа: <http://www.soc.pu.ru/luhmann1.htm>.
2. Козленко В. М. “Комунікативна модель” суспільства Ніклауса Лумана як методологія дослідження релігії / В. М. Козленко // Вісник Черкаського університету. – 2015. – № 11 (344). – С. 37-42. – (Серія “Філософія”).
3. Самоорганизация: психо- и социогенез / [под ред. В. Н. Келасьева]. – СПб. : Издательство Санкт-Петербургского ун-та, 1996. – 200 с.
4. Сетров М. И. Информационные процессы в биологических системах / М. И. Сетров. – Л. : Наука, Ленингр. отд-ние, 1975. – 155 с.
5. Sorokin P. Society, Culture and Personality / P. A. Sorokin – N. – J. – I. : 1947. – 367 h.
6. Аутопоезис соціальних систем : монографія / [за науковою ред. В. П. Беха.] – К. : Вид-во НПУ імені М. П. Драгоманова, 2010. – 746 с.
7. Плотинский Ю. М. Модели социальных процессов : учеб. пособие / Ю. М. Плотинский. – М. : Логос, 2001. – 296 с.
8. Барановський О. І. Філософія безпеки : монографія : у 2 т. / О. І. Барановський. – К. : УБС НБУ, 2014. – Т. 1 : Основи економічної і фінансової безпеки економічних агентів. – 831 с.
9. Овчаренко Є. І. Система економічної безпеки підприємства: формування та цілепокладання : монографія / Є. І. Овчаренко. – Лисичанськ : “ПромЕнерго”, 2015. – 483 с.
10. Серіков Я. О. Безпека життєдіяльності – секьюритологія : [підруч. для студ. вищих навч. закл.] / Я. О. Серіков, Л. Ф. Коженевські; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х. : ХНАМГ, 2010. – 381 с.
11. Рач В. А. Сучасний погляд на систему економічної безпеки “державо-регіон-підприємство” як цілісного об’єкту безпекології / В. А. Рач // Управління проектами та розвиток виробництва : зб. наук. праць. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2012. – № 4(44). – С. 151-156.
12. 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. – 48 с.
13. Кірієнко А. В. Механізм досягнення і підтримки економічної безпеки підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 “Економіка підприємства і організація виробництва” / Київський нац. екон. ун-т / А. В. Кірієнко. – К., 2000. – 19 с.
14. Сак Т. В. Економічна безпека України: поняття, структура, основні тенденції / Т. В. Сак // Інноваційна економіка. – 2013. – № 6. – С. 336-340.

15. Тамбовцев В. Л. Экономическая безопасность хозяйственных систем: структура, проблемы / В. Л. Тамбовцев // Вестник МГУ. – 1995. – № 3. – С. 3. – (Серия “Экономика”).

## REFERENCES

1. Luman, N. (1994), *Ponjatije obshhestva. Pochemu neobhodima "sistemnaja teorija"?* [The concept of society. Why “systems theory”?], [Online], vol. 1, available at: <http://www.soc.pu.ru/luhmann1.htm>. (Accessed 14 Sep 2015).
2. Kozlenko, V. M. (2015), “Communicative model” of society by Niklas Luhmann as the methodology of the study of religion”, *Visnyk Cherkaskoho universytetu*, vol. 11, pp. 37-42.
3. Kelaseva, V. N. (1996), *Samoorganizacija: psiho- i sociogenez* [Self-organization: psycho - and sociogenesis], Publishing house S.-Petersburg Univ, S.-Petersburg, Russia.
4. Cetrov, M. I. (1975), *Informacionnye processy v biologicheskikh sistemah* [Information processes in biological systems], Nauka, Leningrad. – DEP, Leningrad, Russia.
5. Sorokin, P. (1947), *Society, Culture and Personality*, USA.
6. Bekha, V. P. (2010), *Autopoezys sotsialnykh system* [Autopoetic social systems], Publishing of NPU M. P. Drahomanov, Kyiv, Ukraine.
7. Plotinsky, Y. M. (2001), *Modeli socialnyh processov* [Models of social processes], Logos, Moskva, Russia.
8. Baranovsky, A. I. (2014), *Filosofia bezpeky* [The Philosophy of security], Vol. 1 : the foundations of economic and financial security of economic agents, UB NBU, Kyiv, Ukraine.
9. Ovcharenko, Is. I. (2015) *Systema ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva: formuvannia ta tsilepokladannia* [The System of enterprise economic security: formation and goal setting], Promenergo, Lysychansk, Ukraine.
10. Serikov, J. A. and Korzeniowski, L. F. (2010) *Bezpeka zhyttiedial'nosti – sekiurytolohiia* [Safety – securitology], NAT. Acad. mountains. households Islands, Kharkiv, Ukraine.
11. Ruch, W. A. (2012), “Modern view of the system of economic security “state-region-enterprise” as a whole object basecolor” , *Upravlinnia proektamy ta rozvytok vyrobnytstva*, vol. 4, pp. 151-156.
12. Vlasyuk, A. S. (2008), *Teoriia i praktyka ekonomichnoi bezpeky v systemi nauky pro ekonomiku* [Theory and practice of economic security in the system of science of Economics], NAT. inst. of problems. Intern. safety Council NAT. security and defense of Ukraine, Kyiv, Ukraine.
13. Kiriienko, A. V. (2008), *Mekhanizm dosiahnennia i pidtrymky ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva* [Mechanism for achieving and maintaining economic security of the enterprise], Kyiv NAT. Econ. University, Kyiv, Ukraine.
14. Sak, T. V. (2013), “The Economic security of Ukraine: the concept, structure, key trends”, *Innovative economy*, vol. 6, pp. 336-340.



15. Tambovtsev, V. L. (1995), "Economic security economic systems: structure, problems", *Bulletin of Moscow state University*, vol. 3, pp. 3-4.

Гринкевич С. С.,

д.е.н., проф., завідувач кафедри економіки підприємства, Львівська комерційна академія, м. Львів  
Лупак Р. Л.,

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

Ціцяла А. С.,

бакалавр, Львівська комерційна академія, м. Львів

## СТРУКТУРА ФАКТОРІВ ФОРМУВАННЯ, РОЗВИТКУ І ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ ТА НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЇЇ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

*Анотація.* У статті розглянуто особливості факторного впливу на трудовий потенціал у розрізі його формування, розвитку й використання. Враховуючи мету дослідження, вивчено фундаментальність концепції факторів та доцільність її використання при дослідженні особливостей функціонування трудового потенціалу. Окреслено характер, наслідки і загрози у довгостроковій перспективі впливу лімітуючих та стимулюючих факторів впливу на трудовий потенціал України. Визначено організаційно-економічні засоби і напрями підвищення ефективності державного регулювання факторного впливу на трудовий потенціал. Подальші дослідження повинні бути спрямовані на оцінку впливу груп факторів на трудовий потенціал та структурування інституційного забезпечення реалізації державної політики його розвитку і використання в Україні.

**Ключові слова:** трудовий потенціал, фактор, вплив, формування, розвиток, використання, держава.

Hrynkevych S. S.,

Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Economics of Enterprise, Lviv Academy of Commerce, Lviv

Lupak R. L.,

Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics of Enterprise, Lviv Academy of Commerce, Lviv

Cicala A. S.,

Bachelor's degree student, Lviv Academy of Commerce, Lviv

## THE STRUCTURE OF THE FACTORS OF FORMATION, DEVELOPMENT AND USE OF LABOUR POTENTIAL OF UKRAINE AND DIRECTIONS OF INCREASE OF EFFICIENCY OF ITS STATE REGULATION

*Abstract.* The article reviews the peculiarities of the impact factor on the labor potential in the context of its formation, development and use. Considering the aim of the research, the fundamental concepts of factors and the feasibility of their use in the study of the functioning of the labor potential were studied. The article focuses the nature, consequences and threats to the long-term impact of limiting and stimulant factors of influence on the labor potential of Ukraine. Organizational and economic tools and directions of increase of efficiency of state regulation of the impact factor on the labor potential are defined. Further research should be aimed at assessing the impact of set of factors at labour capacity and structuring of institutional support for the implementation of the state policy of its development and use in Ukraine.

**Keywords:** labor potential, factor, influence, formation, development, use, state.

**Постановка проблеми.** Доцільність розподілу факторів впливу на формування, розвиток і використання трудового потенціалу на макrorівні обумовлена необхідністю теоретико-методологічного

обґрунтування пріоритетів державного впливу в контексті покращення показників компонентної структури потенціалу у відповідних напрямках. За таких вимог досить ефективним є аналіз факторного впливу

на трудовий потенціал країни з урахуванням характеру їх розподілу на лімітуючі та стимулюючі. При цьому необхідно врахувати низку особливостей їх впливу, зокрема (1) не завжди можливе однозначне віднесення фактора до лімітуючого чи стимулюючого, (2) висока динамічність умов зовнішнього середовища може у короткотривалій перспективі трансформувати лімітуючий фактор у стимулюючий і навпаки, (3) у межах країни може спостерігатися суттєва міжтериторіальна диференціація в оціночних характеристиках впливу стимулюючих і лімітуючих факторів, (4) теоретичний і прикладний аспект характеристики фактора з визначенням його приналежності до лімітуючого чи стимулюючого може бути досить дискусійним.

Ураховуючи такі положення при виявленні факторного впливу на формування, розвиток і використання трудового потенціалу країни в розрізі лімітуючих і стимулюючих факторів важливо розуміти значимість інтуїтивно-емпіричних підходів, базуваних на даних офіційної статистики, а в силу високої ймовірності її викривлень в Україні – на власних чи колективних спостереженнях із використанням комплексних методичних підходів, які повинні проводитися постійно з регулярним моніторингом ситуації динамічних змін і умов зовнішнього середовища, і в самій компонентній структурі трудового потенціалу. Все це підтверджує актуальність дослідження концептуальних основ виявлення впливу факторів на формування, розвиток і використання трудового потенціалу в економіці України та визначення напрямів підвищення ефективності її державного регулювання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні засади формування, розвитку і використання трудового потенціалу розроблялися у наукових працях вітчизняних і зарубіжних вчених: Л. Абалкіної, С. Бандури, Д. Богині, О. Грішнєвої, М. Долішнього, О. Ляш, В. Іноземцева, В. Колесова, А. Колот, М. Кольчугіної, Ю. Краснова, А. Криклія, В. Лича, С. Лібанової, Б. Мільнера, В. Приймака, Л. Шаульської. Проблемам державного регулювання та стимулювання процесів формування, розвитку й ефективного використання трудового потенціалу приділено багато уваги у працях вітчизняних і зарубіжних науковців: О. Амоші, У. Баумоля, Т. Васильціва, А. Гальчинського, В. Геєця, В. Денисюка, Е. Деніса, М. Лесечка, Р. Лукаса, Т. Мальтуса, К. Маркса, І. Михасюка, І. Мойсеєнко, В. Новицького, Д. Рікардо, В. Семиноженка, А. Сміта, Р. Солю, Л. Федулової, Г. Черевка, Й. Шумпетера та ін.

Проте сучасні процеси соціалізації економіки, інтелектуалізації національного господарства, зайнятості та мотивації праці населення об'єктивно обумовлюють зміни у структурі факторів формування, розвитку і використання трудового потенціалу, що потребує дослідження, результати якого дозволять виявити напрями підвищення ефективності її державного регулювання.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є наукове обґрунтування структури факторів формування, використання, розвитку і використання трудового потенціалу України та напрямів підвищення ефективності її державного регулювання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сутнісне розуміння трудового потенціалу, необхідності ефективізації його використання у сучасних умовах розвитку інформаційного суспільства, де знання й інформація є передовими ознаками людського розвитку, вимагає особливих підходів у формуванні концепції факторного впливу на його формування, розвиток та використання. Вітчизняна наука яскраво демонструє глибокі й активні наукові пошуки за даним напрямом. Практично кожен науковець, що обирає предметом свого дослідження трудовий потенціал, звертався до питання впливу на нього відповідних факторів. Разом з тим, цілісного бачення особливостей такого впливу за різними критеріальними підходами, зокрема і в розрізі формування, розвитку та використання трудового потенціалу, ми не знаходимо, що унеможливує формування єдиної концепції державного регулювання трудового потенціалу з урахуванням сучасних вимог інформаційного суспільства.

Таким чином, під концепцією факторного впливу на формування, розвиток та використання трудового потенціалу варто розуміти цілісну систему поглядів та уявлень стосовно особливостей такого впливу, виявлення критеріальних характеристик та можливих способів реагування з метою прийняття ефективних управлінських рішень та забезпечення оптимальних співвідношень у компонентній структурі трудового потенціалу.

Для ґрунтовного розуміння фундаментальності концепції факторів та їх впливу на трудовий потенціал у розрізі його формування, розвитку та використання доцільно чітко розмежувати особливості факторного впливу за різними напрямками, зокрема стосовно яких складових трудового потенціалу такий вплив найбільше виражається (рис. 1).

У формуванні концепції факторного впливу на формування, розвиток та використання трудового потенціалу передусім потрібно чітко розуміти зміщення акцентів у визначенні місця людини як базового носія трудового потенціалу в сфері соціально-трудових відносин [3, с. 21-22]. Інший проблемний аспект – проблема психологічного сприйняття населенням нових умов трудової діяльності. Чимала кількість українців працездатного віку не змогла або не захотіла адаптуватися до нових умов. Багато у чому наші співвітчизники зберігають рудименти настанов, норм та практик радянської доби, які в Україні сьогодні є малоефективними. Необхідна нова “пересоціалізація” – стимуляція населення до підвищення продуктивності праці, заохочення виробляти більше й, відповідно, заробляти більше [10, с. 645-648].

Ще одним надзвичайно вагомим аспектом “зміщення акцентів” у формулюванні концепції факторів та її використання стосовно трудового потенціалу є виявлення новітніх підходів до функціональної напрямленості освітньої його складової [1, с. 9-10]. Наряду з загрозливими тенденціями дезінтелектуалізації населення, в глобальному вимірі, особливо у високорозвинених країнах, спостерігається тенденція інтелектуалізації праці, яка характеризується зростанням потреби суспільного виробництва в його інтелектуальній складовій, коли попит на некваліфіковану працю постійно знижується [2, с. 76-77].

Фундаментальність концепції факторів впливу на формування, розвиток та використання трудового потенціалу обумовлюється, з однієї сторони, загальноцивілізаційним переосмисленням місця людини у системі соціальних, економічних, політико-правових й інших взаємовідносин та, з іншої сторони, гострою потребою глибокого ідеологічного обґрунтування напрямів “пересоціалізації” населення України, передусім спрямовуючи базове ресурсне забезпечення на молоді покоління, свідомість яких ще не zdeформована досвідом радянського періоду, але формується з відчутними впливами історичної пам’яті.

При формулюванні концепції факторного впливу на формування, розвиток та використання трудового потенціалу важливо розуміти, що сам трудовий потенціал також є потужним фактором територіально-просторового розвитку, що через систему стійких і стихійних взаємозалежностей у середні територіальних суспільних систем може виступати вагомим індикатором розвитку інших підсистем [4].

Привертає увагу дослідження Л. Дулуб, яка вказує, що формування та розвиток системи “трудо-вий потенціал” потрібно розглядати комплексно, враховуючи її взаємозв’язок із зовнішніми відносно трудового потенціалу факторами, розподіляти які доцільно за такими сферами суспільства, як: економічні (фінансові, виробничі, ринкові); політичні (державні, міжнародні); духовні (культурні, освітні, релігійні); соціальні (демографічні, інституціонально-нормативні, соціально-структурні); біологічні (екологічні, медичні, географічно-кліматичні) [6, с. 273-275]. Наглядно, що автор виділяє так звані інституціонально-нормативні фактори у групі соціальних, що підкреслюють закономірності формування інституту права й адміністративно-правових відносин як потужного фактора використання трудового потенціалу.

За твердженням М. Пітюлича, М. Бібена та В. Мікловди, ефективність використання трудового потенціалу опосередковується ринковими відносинами з обов’язковим врахуванням стану суспільно-політичного життя, рівня свідомості, культури, професійної підготовки, національної специфіки, інтересів, традицій, що склалися в сфері трудових відносин [8, с. 15].

М. Кім виділяє фактори зростання трудового потенціалу, серед яких природний приріст населення, особливо працездатного віку, покращення стану здоров’я, фізичного, морального стану суспільства,

які підсилюють дієздатність робочої сили, ріст культурно-технічного рівня населення, особливо освітнього і кваліфікаційного, обставини, що збільшують сукупний фонд робочого часу [7, с. 39-41]. Даний підхід автора підсилює нашу позицію щодо необхідності розгляду стимулюючих і лімітуючих факторів впливу на формування, розвиток та використання трудового потенціалу.

Сучасна ситуація у сфері соціотрудових відносин загально та щодо формування, розвитку і використання трудового потенціалу зокрема в Україні вимагає бути набагато кращою. Звичайно це накладається на глибокі системні диспропорції у національній економічній системі, викривлення на фінансових ринках із надмірними впливами суб’єктивних, суттєві проблеми у процесах державо- і націотворення, становлення загальнодержавних ціннісних орієнтацій. Як наслідок, перелік тих явищ і процесів, які здійснюють значний лімітуючий чи, навпаки, стимулюючий вплив на трудовий потенціал країни, може бути досить розгорнутим. Виходячи з можливих факторів впливу в розрізі мега-, макро-, мезо- та мікро-, систематизуємо найбільш важливі з них з конкретизацією можливих ризикових проявів їх впливу в довготривалій перспективі (табл. 1). Тут важливо звернути увагу, що всі наведені фактори за місцем виникнення є макрорівневими.

Як бачимо, здебільшого лімітуючий характер проявляється за впливами демографічних, економічних, соціальних і культурних факторів. Щодо стимулюючих, то тут звужено поле дослідження до виявлення позитивного впливу природних, соціальних і культурних факторів, які, разом з тим, також можуть спричиняти певні загрози для формування, розвитку і використання трудового потенціалу в довготривалій перспективі.

Серед зазначених впливів хочемо уточнити вплив економічної та мотиваційної складових на демографічну стосовно рівня народжуваності. Тут мається на увазі, що покращення економічних умов є стимулом до зростання рівня народжуваності, коли сім’ї не обмежуються лише однією дитиною. Мотиваційна складова, що передбачає систему стимулів стосовно трудової діяльності, навпаки, може понижувати рівень народжуваності через посилення в економічно активного населення прагнення кар’єрного зростання (передусім у жінок), яке очевидно змінює структуру особистого часу людини, збільшуючи питому вагу в нього робочого часу. Організаційна ж складова через систему відповідних інститутів може здійснювати неоднозначний вплив на рівень народжуваності у залежності від ефективності управлінських рішень таких суб’єктів.

Очевидно, що низькі темпи і малі обсяги науково-технічної та інноваційної діяльності, використання її результатів задля реалізації економічного потенціалу держави засвідчують потребу в коригуванні інституційного та організаційно-економічного базису формування трудового потенціалу в економіці України.

Вважаємо, що реалізація організаційних і економічних заходів має здійснюватися на макро-, регіональному та субрегіональному рівнях. На цент-

ральному рівні державного управління важливо вдосконалити інституційно-правове забезпечення, сформувати програмно-нормативне регламентування, а також належним чином ініціювати та посилити мотивацію владних структур нижчих рівнів до здійснення політики у сфері розвитку трудового потенціалу. На мезорівні необхідно активізувати управлінські функції органів місцевої влади з формування сприятливого для використання трудового потенціалу економіко-правового середовища, інформаційно-методичного забезпечення його моніторингу, локальних інтеграційних систем та підвищення рівня якості управління ним, популяризації принципів формування і суспільного контролю за ефективністю державної політики у цій сфері.

В умовах спаду інноваційної та інтелектуальної діяльності, характерного для посттрансформаційного і посткризового етапу розвитку національного господарства, важливим є ефективне використання державними органами влади таких економічних методів стимулювання процесу формування та розвитку трудового потенціалу, як (1) зростання попиту бізнесу на результати наукових досліджень і розробок, (2) посилення інтелектуалізації на всіх рівнях відносин, (3) розвиток видів економічної діяльності, що генерують потребу на інтелектуальну працю, (4) підвищення якості системи професійної підготовки і підвищення кваліфікації кадрів, (5) удосконалення державного планування витрат на розвиток освіти та науково-дослідної сфери, (6) покращення ресурсної забезпеченості науково-дослідної та інноваційної діяльності, (7) формування та розвиток мережі інституцій інтеграції науково-дослідної та підприємницької діяльності, підвищення ефективності функціонування її елементів, (8) капіталізація ринку інтелектуальної власності.

Попри це раціонально-доцільна конфігурація інституційної інфраструктури регулювання факторів формування, розвитку і використання трудового потенціалу має утворюватися з базових (організацій та установи, що надають освітні послуги, здійснюють підготовку кадрів та формування інтелектуально-кадрового забезпечення; організації, установи, підприємства, що здійснюють науково-дослідні, технічні та інші роботи з впровадження їх результатів у суспільне виробництво; інституції трансферу матеріально-технічного та технологічного забезпечення; інституції ринку інтелектуальної власності та інноваційної діяльності) та обслуговуючих (фінансово-інвестиційні, інформаційно-консалтингові, маркетингові, девелоперські) інституцій. Суб'єктами координації інституцій інфраструктури мають стати "площадки" співробітництва секторів освіти, науки та підприємництва різних організаційних форм та напрямів спеціалізації [5, с. 12-14].

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Сучасні умови формування, розвитку і використання трудового потенціалу яскраво свідчать про існування як значних проблем за даним напрямом, так і деяких позитивних ознак, що виражаються у стимулюючих впливах окремих

індикаторів природних, соціальних і культурних факторів. Разом з тим, такі фактори-стимулятори мають усі передумови трансформуватись у другу групу факторів, що спричиняє лімітуючий вплив на трудовий потенціал. Тому науковцям і практикам важливо проводити постійні дослідження оцінки впливу відповідних груп факторів на трудовий потенціал країни, особливо що стосується ринку освітніх послуг, та формулювати свої пропозиції в органи державної влади щодо подовження їх стимулюючого впливу та попередження регресійних закономірностей. Також важливо дослідити формування системи та структурування інституційного забезпечення реалізації державної політики розвитку і використання трудового потенціалу України.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Астахова О. Перспективи розвитку професійної освіти в Україні / О. Астахова // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 4. – С. 9-12.
2. Василичев Д. В. Удосконалення організації управління регіональним ринком / Д. В. Василичев, Г. Ф. Трифонов, О. Г. Капліна // Соціально-трудова відносина: теорія та практика : зб. наук. праць. – 2011. – № 2. – С. 74-78.
3. Герасименко О. О. Соціальний аудит в контексті соціалізації відносин у сфері праці / О. О. Герасименко // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Регіональні особливості організації праці в умовах системної кризи : зб. наук. праць / НАН України. Ін-т регіональних досліджень. – Львів, 2010. – Вип. 4(84). – С. 21-29.
4. Грищенко В. Ф. Прогнозування трудового потенціалу території з урахуванням екологічного фактора / В. Ф. Грищенко, Л. Ю. Коваленко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/21826/1/Gryshenko.pdf](http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/21826/1/Gryshenko.pdf).
5. Гунчак Н. В. Державне регулювання процесу інтелектуалізації економіки України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.03 / Н. В. Гунчак ; Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. – Львів, 2013. – 20 с.
6. Дулуб Л. М. Фактори формування та розвитку трудового потенціалу / Л. М. Дулуб // Научно-технический сборник Харьковского национального экономического университета. – 2005. – № 61. – С. 273-277.
7. Ким М. П. Трудовой потенциал и занятость : учеб. пособ. / М. П. Ким. – Х. : Изд-во ХГУ, 1993. – 112 с.
8. Пітюлич М. І. Трудовий потенціал регіону: стратегія розвитку і функціонування / М. І. Пітюлич, М. І. Бібен, В. В. Мікловда. – Ужгород : Карпати, 1996. – 139 с.
9. Салун М. М. Відтворення та модернізація трудового потенціалу підприємства (території) : монографія / М. М. Салун. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2011. – 236 с.
10. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь / [за заг. ред. В. М. Гейця та ін.]. – К. : НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.

## REFERENCES

1. Astakhov, A. (2010), Perspektivu rozvutky profesijnoi osvitu v Ukraini, *Ukraine: aspects of labor*, № 4.
2. Vasulevuch, D. V. Trufonov, G. F. and Kaplina, O. G. (2011), *Ydoskonalennj organizacij upravlinnj regionalnum runkom. Social-labour relations: theory and practice*, № 2.
3. Gerasumenko, O. O. (2010), Socialnuy aydut v konteksti socializacij vidnosun y sferi praci, *Socio-economic problems of modern period of Ukraine. Regional features of work organization in a systemic crisis*, v. 5.
4. Gruchenko, V. F. and Kovalenko, L. Y. (2014). Prognozyvannj trydovogo potencialy terutorij z vrahivannjm ekologichnogo factora, available at: [essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/21826/1/Gryshenko.pdf](http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/21826/1/Gryshenko.pdf).
5. Gynchak, N. V. (2013), Dergavne regyltvannj procecy intelektualizacij ekonomiku Ykrainu, Abstract of Ph.D. dissertation. Economics and management of national economy, Ivan Franko National University of Lviv, Lviv, Ukraine.
6. Dylyb, L. M., (2005), Faktor formyvannj ta rozvutky trydovogo potencialy, *Scientific-technical collection, Kharkov national University of Economics*, № 61.
7. Kum, M. P. (1993), *Trydivoj potencial i zaynatost* [Labour and employment potential], Izd-vo XGY, Kharkiv, Ukraine.
8. Pityluch, M. I., Biben M. I. and Miklovda, V. V. (1996), *Trydovuy potencial region: strategija rozvutky i fynkcionyvanny* [The employment potential of the region: a strategy for development and operation], Carpatu, Uzhgorod, Ukraine.
9. Salyn, M. M. (2011), *Vidtvorennj ta modernizacij trydovogo potencialy pidprujmstva (terutorij)* [Play and modernization of the labor potential of the enterprise (territory)], XNU, Kharkiv, Ukraine.
10. Geyc, V. M. (2009), *Socialno-economicchnuy stan Ukrainu: naslidku dly narody ta dergavu* [Socio-economic Ukraine: consequences for people and the state], NVC NBU, Kyiv, Ukraine.

Куцик В. І.,

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

Кліпкова О. І.,

аспірант, Львівська комерційна академія, м. Львів

## ІННОВАЦІЙНЕ ПАРТНЕРСТВО В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ

**Анотація.** Актуальність статті полягає у необхідності формування нових форм інноваційного партнерства на галузевому та локальному рівнях. Метою статті є обґрунтування доцільності інноваційного партнерства між підприємницьким, академічним та науковим секторами економіки з метою формування нового вектора розвитку економічних систем. Застосовано аналітичні методи дослідження, що дозволяють повною мірою висвітлити шляхи досягнення поставленої мети. У статті зазначено особливості здійснення інноваційного партнерства в аспекті реалізації інноваційної політики підприємств. Проаналізовано, які критерії вибору партнерів будуть вирішальними при прийнятті рішення про співпрацю. Надано характеристику основних регіонів за критеріями, що сприяють впровадженню інновацій та здійсненню інноваційного партнерства.

**Ключові слова:** інноваційне партнерство, державне приватне партнерство, інноваційні можливості, трансфер технологій, депресивні регіони, центральні регіони та віддалені від центру регіони.

Kutsyk V. I.,

Ph.D., Associate Professor, Associate professor of the Department of Economics of Enterprise, Lviv

Academy of Commerce, Lviv

Klipkova O. I.,

Postgraduate, Lviv Academy of Commerce, Lviv

## INNOVATIVE PARTNERSHIP IN CONDITIONS OF DECENTRALIZATION OF INNOVATIVE SYSTEMS

**Abstract.** Topicality of the article is conditioned by the necessity to develop new forms of innovative partnership at sectoral and local levels. The article aims to justify the feasibility of innovative partnership between the business, academic and scientific sectors with the aim to form a new vector of economic systems development. The analytical methods of research that allow fully highlight the ways to achieve this goal are applied. The article stated the peculiarities of the innovative partnership in terms of realization of innovative policy of enterprises. The partner selection criteria that will be crucial in decision making about cooperation are analyzed. The characteristic of major regions according to criteria that contribute to innovation and implementation of innovative partnership is given.

**Keywords:** innovative partnership, public private partnership, innovative possibilities, technology transfer, depressed regions, central regions, distant regions.

**Постановка проблеми.** Найбільш важливим завданням європейського вектора розвитку в епоху економіки знань є забезпечення сталого економічного зростання та зайнятості та зміцнення міжнародної конкурентоспроможності. Щоб справитися з цією проблемою, необхідно активізувати наукові дослідження й збільшити інноваційний потенціал економіки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематика формування інноваційного партнерства між різними секторами економіки прослідковується у працях таких вітчизняних вчених: О. Сімсон, О. Палививоюди, Л. Дейнеко, М. Федченка, І. Косач, І. Тараненка, Н. Чухрай та Т. Криворучка. Особливого значення набуває організація як державно-

приватного, так і публічно-приватного партнерства у країнах Європейського союзу, зокрема такій проблематиці присвячені праці А. Панасюка, Ю. Смотера, М. Лачугіної, Г. Лукіна.

**Постановка завдань.** Основним завданням, яке поставлене при написанні статті, є обґрунтування доцільності реалізації інноваційного партнерства у різних його формах та у різних за ступенем свого розвитку регіонах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Однією з цілей, які можуть сприяти зростанню інноваційного потенціалу, є розробка моделі державно-приватного партнерства (ДПП) у галузі наукових досліджень та інновацій у межах реалізації локаль-

них та національних програм. Метою державно-приватного партнерства є забезпечення не лише об'єктивно-приватних цілей підприємства, але й забезпечення соціальних ефектів від їх досягнення. Таким чином, ключовим елементом програми є пропозиція об'єднати зусилля з приватним сектором та державами-членами з метою досягнення результатів, які одна країна або компанія навряд чи зможе досягти поодинож [1; 2].

Становлення національної економіки на засадах конкурентно-спроможного розвитку неможливе без створення і реалізації системи інноваційного оновлення, що, в свою чергу, вимагає збалансованих партнерських відносин між державою, суб'єктами приватної ініціативи та кінцевими споживачами інноваційної продукції [3].

Ті країни, які поставили розвиток інноваційних технологій пріоритетним завданням національної економіки, стали лідерами на світовому ринку. Для досягнення поставленої мети потрібно постійно здійснювати дослідження та розробки, що, у свою чергу, стимулюватиме необхідність підвищення знань будь-якого з суб'єктів, що беруть участь у ланцюзі інноваційної економіки, починаючи від інноваційних компаній і закінчуючи особами державно-орієнтованих інновацій.

Під інноваційним партнерством слід розуміти форму організації рівноправних відносин між державою, бізнесом та наукою, що дозволяє реалізовувати проекти створення інновацій у різних сферах економіки більш ефективним способом, ніж цього можуть досягти партнери окремо.

Метою системи інноваційного партнерства є укладення довгострокових партнерських контрактів із підрядником для розробки та подальшого придбання нових чи інноваційних продуктів, робіт чи послуг. Умовою партнерства є створення інноваційного продукту, послуг чи робіт відповідно до встановлених рівнів продуктивності та вартості.

Використання інноваційного партнерства можливе при прийнятті рішень на ринку, що самостійно не можуть задовольнити потреби у створенні інноваційного продукту або послуги, проведенні інноваційних робіт на конкретному підприємстві.

Приватний партнер відповідає за створення технологій на базі власних розробок та комерціалізації інноваційного продукту, роль держави є допоміжною при продукуванні нових знань і технологій та ключовою при створенні інфраструктури інноваційної діяльності приватного сектора [4].

Інноваційне партнерство є окремим режимом здійснення державних закупівель. Процедура вибору підрядника - "інноваційного партнера" - використовує процедуру переговорів із публікацією.

Крім того, варто відзначити, що під час аналізу кваліфікації кандидатів контрагент буде зобов'язаний застосовувати, особливо щодо підрядників, критерії, що обумовлюють можливості в галузі досліджень та розвитку, а також у комерціалізації інноваційних рішень.

У контрактних документах замовник повинен визначити властивості інноваційного продукту, послуги або будівельних робіт, а також положення, що стосуються прав інтелектуальної власності. Ін-

формація повинна бути досить точною для того, щоб визначити можливих партнерів, характер і масштаби необхідних для прийняття рішень.

Варто звернути увагу: переговори у межах процедури партнерства, які можна розділити на кілька етапів для того, щоб зменшити кількість тендерів, договірні.

У межах конкурсу претендентів повинна надаватися інформація про можливості реалізації науково-дослідних та інноваційних проектів, спрямованих на задоволення потреб, виявлених замовником, що не можуть бути задоволені за допомогою існуючих рішень у попередньому періоді.

Рішення про вибір партнера в інноваційній діяльності повинно прийматися на основі найкращої пропозиції використання грошових коштів, враховуючи адекватне порівняння інноваційних рішень. Крім того, незалежно від обсягу проекту інноваційні партнерства повинні бути структуровані, щоб забезпечити необхідний механізм міжорганізаційної взаємодії.

Контрагент не повинен використовувати інноваційне партнерство таким чином, щоб запобігти, обмежити або спотворити конкуренцію. Одним зі способів уникнути обмеження чи спотворення конкуренції є створення інноваційних партнерств із декількома партнерами, які проводять дослідження і розвиток окремих досліджень [5].

Інноваційне партнерство включає в себе послідовність кроків здійснення наукових досліджень та створення інновацій, які можуть включати виробництво продукції, надання послуг або виконання робіт.

Грунтуючись на раніше згаданих цілях, замовник може після кожного етапу припинити співпрацю у разі множини інноваційних партнерств із декількома партнерами, аби зменшити число партнерів при вирішенні індивідуальних контрактів, за умови, що клієнт вказав цю можливість у договорі. Покупець повинен гарантувати, що структура партнерства, зокрема тривалість і вартість окремих етапів, відображає ступінь інновації пропонованого рішення, послідовність досліджень та інноваційної діяльності, що необхідні для розробки інноваційних рішень, які поки не доступні на ринку [6].

Якщо розглядати аспект інноваційного партнерства між державою та підприємствами, то реалізація державних партнерських програм матиме наступні переваги:

- довгостроковий, стратегічний підхід до досліджень та інновацій, що зменшує невизначеність шляхом довгострокових контрактних зобов'язань;

- фінансування наукових досліджень та комерціалізації інновацій стане більш ефективним шляхом обміну ресурсами в межах фінансової та інтелектуальної інфраструктури, тим самим знижуючи ризик фрагментації, і призводить до економії на масштабі, тобто знижує витрати всіх партнерів, що беруть участь в угоді;

- можливість вирішення проблем, які допомагають розвивати міждисциплінарні підходи і забезпечити більш ефективний обмін знаннями та досвідом;

- сприяння створенню внутрішнього ринку для інноваційних продуктів і послуг на основі спільних



досягнень у таких галузях, як доступ до фінансування, стандартизації та розробки стандартів;

- швидке впровадження на ринок інноваційних технологій, у тому числі дозвіл компаніям співпрацювати й обмінюватися інформацією, тим самим прискорюючи процес навчання;

- можливість забезпечення належної основи для багатонаціональних компаній, що вкладають свої інвестиції в наукові дослідження, і використовувати потенціал Європи, який передбачає добре підготовлену робочу силу, різні підходи і творчий сектор;

- досягнення необхідних масштабів інтенсифікації зусиль у галузі наукових досліджень та інновацій для вирішення основних соціальних проблем і досягнення основних цілей національної економіки [7].

Формування напрямку інноваційного партнерства тісно пов'язане з регіональною особливістю розташування підприємств, установ та організацій. Застосування досвіду Європейського союзу в формуванні інноваційних програм дозволяє виділити три регіони за розвитком інноваційних можливостей (табл. 1).

Досягнення цілей і вирішення завдань регіональної інноваційної політики потребує обґрунтування основних принципів її формування, а саме: пріоритетності, системності, єдності, узгодженості, забезпеченості, ефективності, науковості та реальності [7].

Усунення недоліків кожного регіону відбуватиметься шляхом послідовної організації та прискорення трансферу технологій, вдосконалення технічних та інтелектуальних навичок людських ресурсів, інтенсифікації процесу вкладення іноземних інвестицій та посилення інноваційного партнерства між підприємницьким сектором та секторами вищої та академічної освіти [8].

Інноваційне партнерство у новому форматі враховуватиме можливості перекладення відповідальності з навчальних закладів та академічного сектора на науково-виробничі об'єднання, що акумулюватимуть усі засоби для здійснення комерціалізації інновацій та трансферу технологій кожної зі складових інноваційного процесу, в тому числі підприємницького сектора. Ще однією можливою формою інноваційного партнерства є формування інноваційних регіональних кластерів. Кластерна організація співпраці буде об'єднувати підприємницький, академічний та науковий сектори національної економіки на базі регіональних особливостей розвитку. Перевагами кластерної організації інноваційного партнерства є розподіл відповідальності та витрат через створення комплексу для отримання синергійного ефекту від інноваційної співпраці [9; 10].

Наступним кроком реалізації партнерських відносин у сфері реалізації та формування інновацій є створення університетів "третього покоління", що завдяки розвиненій інфраструктурі візьмуть на себе основу частину комерціалізації в аспекті проведення досліджень, аналізу можливостей та вибору замовників для здійснення реалізації інновацій на ринку [11].

Ще одним аспектом у здійсненні інноваційного партнерства є зосередження на місцевих творчих партнерських зв'язках, що матимуть інноваційні ідеї для вирішення місцевих потреб. Це стане ключем до підвищення обізнаності, інтересу, прихиль-

ності та зміцнення довіри для пошуку нових рішень існуючих проблем [12].

Коли ідеї окреслюються, проекти розробляються з допомогою нарад і семінарів щодо вибору концепції інновацій. Важливо також підтримувати цей процес на більш пізньому етапі процесу комерціалізації інновацій.

Підлягає виконанню тематичний аналіз на рівні місцевих стратегій розвитку після затвердження спільних тем, які сприятимуть обміну досвідом, формуванню нових пріоритетів розвитку з метою організації "лабораторій інновацій" для створення проектів.

**Висновки та перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** У результаті проведених досліджень можна дійти висновку, що варто розширювати спектр можливих форм співпраці між суб'єктами господарювання у галузі інноваційних досліджень та комерціалізації їх результатів. Якщо зосередити свою увагу на інноваційному партнерстві між підприємствами та навчальними закладами, то його розвиток вимагає певних змін у сфері інноваційної діяльності в Україні у частині законодавчого регулювання порядку розподілу прав на інтелектуальну власність між підприємствами, навчальними закладами та організаціями академічного сектора, а також створення платформи для комерціалізації ідей та фундаментальних і прикладних досліджень; формування нових напрямків розвитку економіки, зважаючи на можливості суб'єктів господарювання та потреби економічної, екологічної та фінансової безпеки країни; розробки програми розвитку інноваційних партнерств, де необхідно передбачити систему заохочення для учасників та відповідні додаткові пільги, які впливають на надходження прямих іноземних інвестицій, створення нових робочих місць, тим самим зменшуючи обсяг міграції молоді та кваліфікованої робочої сили [13].

## ЛІТЕРАТУРА

1. Сімсон О. Е. Партнерство між державними науковими установами і підприємствами приватного сектору в процесі комерціалізації результатів досліджень і розробок / Сімсон О. Е. // Роль і значення інтелектуальної власності в інноваційному розвитку економіки : зб. наук. статей по матеріалам доповідей на V Міжнародній науково-практичній конференції. – К. : Інститут інтелектуальної власності Національного університету "Одеська юридична академія" в м. Києві, 2013. – С. 261-267.
2. Сімсон О. Реалізація державно-приватного партнерства в інноваційній стратегії в Україні / О. Сімсон // Право і інновації. – 2010. – № 6. – С. 70-77.
3. Лачугина М. М. Инновационное партнерство в интегрированном комплексе непрерывного образования [Текст] / М. М. Лачугина // Молодой ученый. — 2010. — №10. — С. 83-85.
4. Спасибо-Фатеева І. Цивілістичний погляд на поняття партнерства / І. Спасибо-Фатеева // Право України. – 2010. – № 12. – С. 7.
5. Panasiuk A. Partnerstwo innowacyjne / A. Panasiuk // Państwo i społeczeństwo. – Nr 1/styczeń-luty/2015. – S. 155-165.

6. Sánchez Graells A.: Public procurement and state aid: reopening the debate? / A. Sánchez Graells // *Public Procurement Law Review*. – 2012. – № 21. – 2012. – S. 211-213.

7. Румпф Г. Інноваційна політика: Європейський досвід та рекомендації для України. Т. 1. Ключові особливості інноваційної політики в якості основи для розробки заходів сприяння інноваціям, що спрямовують Україну до заснованої на знаннях конкурентоспроможної економіки, порівняння ситуації в ЄС і Україні. Проект ЄС “Вдосконалення стратегій, політики та регулювання інновацій в Україні” / Г. Румпф, Дж. Строгілопулос, І. Єгоров. – К. : Фенікс, 2011. – 214 с.

8. Велигін Є. А. Підходи до реалізації регіональної інноваційної політики держави / Є. А. Велигін // *Державне управління: удосконалення і розвиток*. – 2011. – № 4.

9. Чупайленко О. А. Розширення функцій інноваційних кластерів в Україні / О. А. Чупайленко, В. Ю. Бєро // *Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку*. – 2013. – № 5. – С. 9-16.

10. Федуллова Л. І. Організаційно-інституційні передумови формування технологічних кластерів як точок росту економіки України / Л. І. Федуллова // *Наука та інновації*. — 2011. — № 2. — С. 25—34.

11. Соколенко С. І. Проблеми і перспективи посилення конкурентоздатності економіки України на основі кластерів / С. І. Соколенко // *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Кластери та конкурентоспроможність прикордонних регіонів* : зб. наук. праць / НАН України / [відп. ред. Є. І. Бойко]. – Львів : Вид-во ІРД, 2008. – Вип. 3 (71). – С. 18-30.

12. Некрасова Л. А. Формування кластеру, як напрямку інноваційного розвитку / Л. А. Некрасова, С. О. Попенко // *Економіка: реалії часу*. – 2014. – № 2(12). – С. 132-138.

13. Дубовик В. С. Формування інноваційних кластерів як методу активізації інноваційної діяльності в економіці регіону / В. С. Дубовик // *Продуктивні сили України*. – 2009. – № 1. – С. 153-163.

## REFERENCES

1. Simson, O. E. (2013), “Partnerstvo mizh derzhavny'my` naukovy'my` ustanovamy` i pidpr'yemstvamy` pry'vatnogo sektoru v procesi komercializatsiyi rezul'tativ doslidzhen` i rozrobok”, *Roli znachennya intelektual'noyi vlasnosti v innovacijnomu rozvy'tku ekonomiky`*: zб. nauk. statej po materialam dopovidej na V Mizhnarodnij naukovoprakty'chnij konferenciyi, Instytut intelektual'noyi vlasnosti Nacional'nogo universy'tetu “Odeska yurydychna akademiya” v m. Ky'yevi, K., pp. 261-267.

2. Simmson O. (2010), “Realizatsiya derzhavno-privatnogo partnerstva v innovacijnij strategiyi v Ukrayini”, *Pravo i innovatsiyi*, vol. 6, pp. 70-77.

3. Lachugyna, M. M. (2010), “Ynnovatsyonnoe partnerstvo v y`ntegry'rovannom komplekse nepretyvnoogo obrazovany'ya” [Tekst], *Molodoj uchenyj*, vol. 10, pp. 83-85.

4. Spasybo-Fatyeyeva I. (2010), “Cyvilystychnyy poglyad na ponyattya partnerstva”, *Pravo Ukrayiny*, vol. 12, p. 7.

5. Panasiuk A. (2015), “Partnerstwo innowacyjne”, *Państwo i społeczeństwo*, vol. 1, pp. 155-165.

6. Sánchez Graells A. (2012), “Public procurement and state aid: reopening the debate?”, *Public Procurement Law Review*, vol. 21, pp. 211-213.

7. Rumpf G. (2011), *Innovacijna polityka: Yevropejskij dosvid ta rekomendatsiyi dlya Ukrayiny*, Feniks, K., 214.

8. Vely'gin, Ye. A. (2011), “Pidxody do realizatsiyi regionalnoyi innovacijnoyi polityky derzhavy”, *Derzhavne upravlinnya: udoskonalennya i rozvy'tok*, vol. 4.

9. Chupajlenko, O. A. and Bero, V. Y. (2013), “Rozshyrennya funkcyj innovacijnyx klasteriv v Ukrayini”, *Problemy innovacijno-investycijnogo rozvy'tku*, vol. 5, pp. 9-16.

10. Fedulova, L. I. (2011), “Organizacijno-institucijni peredumovy formuvannya texnologichnyx klasteriv yak tochok rostu ekonomiky Ukrayiny”, *Nauka ta innovatsiyi*, vol. 2, pp. 25-34.

11. Sokolenko, S. I. (2008), «Problemy i perspektyvy posylennya konkurentozdatnosti ekonomiky Ukrayiny na osnovi klasteriv, Social'no-ekonomichni problemy suchasnogo periodu Ukrayiny». *Klasteri ta konkurentospromozhnist prykordonnnyx regioniv: zб. nauk. pracz', NAN Ukrayiny', Vy'd-vo IRD, L'viv*, vol. 3 (71), pp. 18-30.

12. Nekrasova, L. A. and Popenko, C. O. (2014), “Formuvannya klasteru, yak napryamku innovacijnogo rozvytku”, *Ekonomika: realiyi chasu*, vol. 2(12), pp. 132-138.

13. Dubovyk, V. S. (2009), “Formuvannya innovacijnyx klasteriv yak metodu aktyvizatsiyi innovacijnoyi diyalnosti v ekonomici regionu”, *Produktivni syly Ukrayiny*, vol. 1, pp. 153-163.

Микитюк П. П.,

д.е.н., проф. кафедри менеджменту та публічного управління, Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль

Саранюк А. Ю.,

аспірант, Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль

## ОЦІНКА ТА АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

**Анотація.** Фінансові проблеми підприємств житлово-комунального господарства України з року в рік набувають гострішого характеру та становлять загрозу національній безпеці держави. У статті здійснено оцінку та аналіз фінансового стану підприємств житлово-комунального господарства України. Досліджено обсяги дебіторської заборгованості за підгалуззями житлово-комунального господарства та кредиторської заборгованості за статтями витрат. Розроблено класифікацію фінансових станів підприємств житлово-комунального господарства за ступенем глибини фінансової кризи, що дозволить у подальшому розробити механізм діагностики фінансового стану даних підприємств. Запропоновано основні напрямки покращення фінансового стану підприємств комунального господарства України.

**Ключові слова:** житлово-комунальне господарство, фінансовий стан, кредиторська заборгованість, дебіторська заборгованість, фінансова криза, фінансова безпека.

Mykytyuk P. P.,

Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Management and Public Administration, Ternopil National Economic University, Ternopil

Saraniuk A. Y.,

Postgraduate, Ternopil National Economic University, Ternopil

## ASSESSMENT AND ANALYSIS OF FINANCIAL CONDITION OF ENTERPRISES OF HOUSING AND COMMUNAL ECONOMY OF UKRAINE

**Abstract.** Financial problems of enterprises of housing and communal economy of Ukraine become more and more sharp and constitute a menace for national security of the state. Assessment and analysis of financial condition of enterprises of housing and communal economy of Ukraine was made in the article. Volume of debit indebtedness in subareas of housing and communal economy and accounts payable according to expenditures were studied. Classification of financial condition of enterprises of housing and communal economy according to the stage of financial crisis deepness was developed, what would later allow to develop mechanisms of diagnostics of financial condition of these enterprises. Main directions for improvement financial condition of enterprises of housing and communal economy of Ukraine were offered.

**Keywords:** housing and communal economy, financial position, accounts payable, accounts receivable, financial crisis, financial security.

**Постановка проблеми.** Житлово-комунальне господарство – галузь національної економіки України, результати діяльності якої значною мірою зумовлюють соціально-економічні показники розвитку суспільства. Забезпечення ефективного функціонування житлово-комунального господарства стає одним із ключових аспектів трансформування національної економіки.

Сьогодні частка підприємств житлово-комунального господарства становить 25% основних фондів держави, у сфері зайнято 5% працездатного населен-

ня країни, щорічно надаються послуги більш ніж на 6 млрд. грн.

Проте відсутність реальних фінансових ресурсів, а також їх нераціональне використання, недосконалість механізму управління галуззю в сучасних умовах, спричинили погіршення фінансового стану, загальну фінансову нестабільність господарства та появу і розвиток зтяжної фінансової кризи діяльності підприємств житлово-комунального господарства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Першочергове значення для підприємств житлово-комунального господарства має достатнє забезпечення фінансовими ресурсами. Економічні проблеми функціонування житлово-комунальної галузі з різних аспектів вивчали такі вчені, як Полуянов В. П. [1], Куденко Г. О. [2], Забаштанський М. М. [3], Інговатова В. О. [4], Інякин В. Н. [5], Онищук Г. І. [6], Чиж В. І. [7] та інші. Проте аналіз фінансового стану підприємств житлово-комунального господарства потребує поглибленого дослідження та значної уваги як з боку держави, так і науковців.

**Постановка завдання.** Метою статті є оцінка та аналіз фінансового стану підприємств житлово-комунального господарства України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Економіка житлово-комунального господарства України на сучасному етапі перебуває не в найкращому стані та має чітко виражений витратний характер. Основними ознаками даного стану є: відсутність у підприємств житлово-комунального господарства стимулів до зменшення витрат матеріальних ресурсів та їх ефективного використання; недостатня якість обслуговування споживачів послуг; неефективна кадрова політика, яка проявляється у низькій продуктивності роботи працівників; недостатня ефективність методів державного управління житлово-комунальним господарством; відсутність стимулювання інвестиційної діяльності; недосконалі тарифна політика [8, с. 84].

Фінансові проблеми підприємств комунальної форми власності в Україні за року в рік загострюються, вирастаючи з місцевих (локальних) до галузевих і соціально-економічних, що становлять загрозу національній безпеці. Це викликано, з одного боку, все більшими потребами фінансування поточної діяльності й розвитку комунального господарства, а з другого, – недостатніми коштами, що виділяють на ці цілі держава, місцеві бюджети та безпосередньо самі підприємства.

Аналіз структури кількості об'єктів ЄДРПОУ станом на 01.01.2014 р. по Україні свідчить, що питома вага кількості підприємств комунальної форми власності у загальній кількості підприємств незначна – 1,1 % від загальної кількості підприємств [9].

У 2012 р. у комунальному секторі економіки працювало близько 600 тис. осіб на 16,7 тис. комунальних підприємств, а в 2006 – 562 тис. осіб, що становить приблизно 6,3 % зайнятого населення України. Вартість основних фондів, зосереджених у цьому секторі, складає 266 млрд. грн., або майже чверть усіх фондів економіки [10].

За останні роки через неадекватне співвідношення темпів зростання інфляції й рівня доходів населення фінансовий стан підприємств галузі залишається незадовільним. Через це спостерігається прискорена фізична зношеність основних фондів та зниження якості комунальних послуг.

Виразеними проявами фінансової кризи житлово-комунального господарства є збитковість га-

лузі, накопичення дебіторської та кредиторської заборгованості.

Так, у 2012 році підприємства житлово-комунального господарства отримали збитки в розмірі 1513,2 млн. грн., в 2013 році обсяги збитків зросли на 3519,8 млн. грн. (більш ніж у 3 рази) і становили 5022,9 млн. грн. У 2014 році обсяги збитків підприємств житлово-комунального господарства склали 3048,3 млн. грн., що на 1974,7 млн. грн. менше в порівнянні з минулим роком [10].

Найбільший обсяг збитків (рис. 1) отримали підприємства житлово-комунального господарства Донецької (27,4% від загального розміру збитків), Дніпропетровської (18,1% від загального розміру збитків), Харківської (16,0 % від загального розміру збитків) та Львівської (4,7 % від загального розміру збитків) областей.

Найменший обсяг збитків отримали комунальні підприємства Київської та Вінницької областей (0,2% та 0,3% від загального розміру збитків відповідно).

Якщо проаналізувати розмір збитків на підприємствах житлово-комунального господарства за підгалуззями (рис. 2), то можна зробити висновок, що найбільш збитковими є підприємства комунальної теплоенергетики (1894,7 млн. грн.) та підприємства водно-каналізаційного господарства (890,6 млн. грн.). Їх частка у загальній сумі збитків житлово-комунального господарства становить 91,4 % (підприємства комунальної теплоенергетики – 62,2% та підприємства водно-каналізаційного господарства – 29,2%).

Відчутно загострилася проблема накопичення дебіторської та кредиторської заборгованості. Загальна сума дебіторської заборгованості зменшилася на 650,4 млн. грн., або на 4,8%, і станом на 1 січня 2015 року склала 12972,7 млн. грн. (рис. 3). Проте дану динаміку не можна вважати позитивною, адже при аналізі дебіторської та кредиторської заборгованості не враховувалися дані Кримської АР та м. Севастополя.

Найбільший відсоток дебіторської заборгованості припадає на населення – 68%, або близько 9292,4 млн. грн. Пільги та субсидії становлять 4% від загальної заборгованості (567,2 млн. грн.), державні бюджетні установи – 1% (141,3 млн. грн.), місцеві бюджетні установи – 9% (1278,3 млн. грн.) та інші споживачі – 17% (2343,9 млн. грн.) від загальної дебіторської заборгованості підприємств.

На рисунку 4 показано, що найбільшими боржниками є підприємства комунальної теплоенергетики (ТКЕ), сума їхньої заборгованості складає 57,4% від загального розміру дебіторської заборгованості. Дебіторська заборгованість підприємств водно-каналізаційного господарства (ВКГ) становить 21,6%.

Також погіршився рівень розрахунків самих підприємств житлово-комунального господарства між собою. Особливо високою є заборгованість підприємств за товари, роботи та послуги (95% від усієї кредиторської заборгованості). Заборгованість підприємств за спожиту електроенергію становить більше 2 млрд. грн., а заборгованість за природний газ у 2014 році склала більше 9 млрд. грн. (рис. 5). Се-

редній рівень оплати за спожиту електроенергію складає 77%, а за спожитий природний газ – 52%.

Серед регіонів (табл. 1) найвищий рівень дебіторської заборгованості спостерігається у Харківській (2247,5 млн. грн.), Донецькій (1875,0 млн. грн.), Дніпропетровській (1171,4 млн. грн.) областях та м. Києві (3033,7 млн. грн.). Найнижчий рівень – у Тернопільській (81,8 млн. грн.) та Чернівецькій (62,8 млн. грн.) областях. Обсяг дебіторської заборгованості в 2014 році у порівнянні з 2013 роком зменшився в Дніпропетровській (0,2%), Луганській (72,6%), Львівській (7,6%) та Одеській (5,6%) областях.

Що стосується кредиторської заборгованості підприємств житлово-комунального господарства, то найвищою вона є також у Харківській (3210,9 млн. грн.), Донецькій (3103,3 млн. грн.), Дніпропетровській (1603,2 млн. грн.) областях та м. Києві (3466,9 млн. грн.). Найнижчий її рівень – у Тернопільській (86,3 млн. грн.) та Закарпатській (90,3 млн. грн.) областях. Позитивним є те, що майже в усіх областях, крім Донецької, Запорізької, Івано-Франківської, Чернівецької та Житомирської, спостерігається зменшення кредиторської заборгованості.

Отже, аналіз фінансового стану підприємств житлово-комунального господарства України підтверджує наявність довгострокової системної фінансової кризи, яка охоплює всі напрямки діяльності даних підприємств і загрожує фінансовій безпеці не тільки галузі, але і країни.

З метою подальшого формування адаптивного механізму діагностики фінансового стану на підприємствах житлово-комунального господарства пропонується класифікація фінансових станів підприємств даної галузі різних областей України за ступенем глибини фінансової кризи, що дозволить своєчасно розпізнати ступінь кризи, виявити слабкі сторони фінансової діяльності, а також запропонувати для кожного класу унікальні заходи попередження і локалізації загроз фінансової безпеки.

Фінансова безпека підприємств житлово-комунального господарства є складовим елементом економічної безпеки підприємства і характеризується достатніми обсягами фінансових ресурсів, необхідних для стабільної діяльності підприємства, відтворення виробництва та підтримки конкурентоспроможності підприємства.

Багато науковців, серед яких Бланк І. О., Ситник Г. В. [11], Лігоненко Л. О. [12], Рамазанов С. К., Тимашова Л. А. [13], розцінюють фінансову кризу підприємства як одну з найбільш серйозних форм порушення фінансової рівноваги, що відображає циклічно виникаючі протягом його життєвого циклу під впливом різноманітних факторів протиріччя між фактичним станом його фінансового потенціалу й необхідним обсягом фінансових потреб, що несе найнебезпечніші потенційні загрози його функціонуванню.

Тобто під фінансовою кризою розуміють фазу розбалансованої діяльності підприємства та обмежених можливостей впливу його керівництва на фінансові відносини, які виникають на даному під-

приємстві. Вона являє собою втрату потенціалу виживання, що полягає у хронічній неможливості здійснення фінансового забезпечення господарської діяльності й зумовлено впливом як внутрішнього, так і зовнішнього середовища.

Якщо врахувати ступінь глибини фінансової кризи, в якій уже знаходяться підприємства житлово-комунального господарства України, то можна запропонувати наступну класифікацію фінансового стану даних підприємств:

- Клас легкої фінансової кризи. До цього класу відносять одну з форм структурної фінансової кризи, що може бути швидко усунена на основі використання окремих внутрішніх механізмів антикризового фінансового управління.

- Клас середньої фінансової кризи. Даний клас включає окремі форми структурної фінансової кризи, яка проявляється через збитковість діяльності підприємств житлово-комунального господарства, наявність непогашеної дебіторської та кредиторської заборгованості, внаслідок чого відбувається погіршення фінансового стану даних підприємств, зменшуються фінансові джерела та резерви розвитку. Щоб забезпечити усунення даної кризи, слід використовувати стратегічний менеджмент та внутрішні механізми антикризового управління.

- Клас глибокої фінансової кризи. Сюди належать форми структурної фінансової кризи, що характеризуються значними розмірами збитків, накопиченням дебіторської заборгованості та гострою неплатоспроможністю підприємства. Все це негативно впливає на подальший розвиток, оскільки вагома частина оборотних активів спрямована на погашення збитків та обслуговування накопиченої кредиторської заборгованості. Подолання даної кризи потребує повного використання всіх внутрішніх механізмів фінансової стабілізації, а у ряді випадків і окремих форм зовнішньої фінансової санації. Діагностика фінансового стану на цій стадії доповнюється визначенням рівня ризику під час прийняття управлінських рішень для екстреного варіанта знаходження оборотних активів [14].

- Клас катастрофічної фінансової кризи. Цей клас є одним із найнебезпечніших видів системної фінансової кризи та характеризується фінансовою неспроможністю, повною відсутністю резервних фондів та власних коштів. У таких підприємств житлово-комунального господарства немає можливості виконувати попередні зобов'язання. Подолання даної кризи вимагає активного пошуку переважно зовнішніх ефективних форм фінансового оздоровлення.

Запропонована класифікація дозволяє згрупувати підприємства житлово-комунального господарства всіх областей України для того, щоб дослідити, до якого класу фінансової кризи належать дані підприємства, та своєчасно вжити заходів для її ліквідації.

У табл. 2 представлена класифікація фінансового стану підприємств житлово-комунального господарства України за ступенем глибини фінансової кризи. До класу легкої фінансової кризи відносяться підприємства житлово-комунального господарства Тернопільської та Чернівецької областей.

**Дебіторська та кредиторська заборгованість підприємств житлово-комунального господарства України  
за 2012-2014 рр. (млн. грн.) [10]**

Назва області	Дебіторська заборгованість всього по ЖКГ			Кредиторська заборгованість всього по ЖКГ		
	01.01.2014	01.01.2015	%	01.01.2014	01.01.2015	%
	млн. грн.	млн. грн.	приріст/зниження	млн. грн.	млн. грн.	приріст/зниження
м. Київ	2857,0	3033,7	6,2	5041,5	3466,9	-1574,6
Харківська	2033,4	2247,5	10,5	3763,0	3210,9	-552,1
Донецька	1856,4	1875,0	1,0	3021,3	3103,3	82
Дніпропетровська	1173,3	1171,4	-0,2	1604,4	1603,2	-1,2
Запорізька	725,2	823,4	13,5	820,3	924,7	104,4
Луганська	1054,5	288,6	-72,6	2272,6	578,9	-1693,7
Львівська	491,2	454,0	-7,6	659,0	562,6	-96,4
Івано-Франківська	182,0	197,3	8,4	446,3	455,3	9
Одеська	289,2	272,9	-5,6	464,0	410,6	-53,4
Кіровоградська	153,0	181,1	18,4	473,7	405,5	-68,2
Полтавська	231,1	299,7	29,7	471,6	307,3	-164,3
Київська	194,3	244,3	25,7	319,8	262,1	-57,7
Рівненська	148,1	162,4	14,3	332,5	261,1	-71,4
Чернігівська	142,8	171,1	19,8	396,7	260,5	-136,2
Черкаська	160,4	198,5	23,8	339,3	246,7	-92,6
Вінницька	120,3	129,5	9,2	317,5	245,4	-72,1
Миколаївська	136,0	164,4	20,9	174,4	157,2	-17,2
Чернівецька	56,5	62,8	11,2	126,3	155,6	29,3
Волинська	114,5	127,2	11,1	274,5	152,7	-121,8
Хмельницька	95,4	110,3	14,9	262,6	142,3	-120,3
Житомирська	165,2	176,2	11	111,1	112,2	1,1
Сумська	199,7	241,4	41,7	250,1	106,3	-143,8
Херсонська	129,8	143,2	13,4	125,8	96,7	-29,1
Закарпатська	107,6	115,0	7,4	90,8	90,3	-0,5
Тернопільська	76,4	81,8	7,1	160,3	86,3	-74
Кримська АР	626,3	-	-	1519,1	-	-
м. Севастополь	103,3	-	-	382,4	-	-
<b>Усього по Україні</b>	<b>13623,1</b>	<b>12972,7</b>	<b>-4,8</b>	<b>21220,9</b>	<b>17404,6</b>	<b>-3816,3</b>
						<b>18,0</b>

До класу глибокої фінансової кризи відносяться підприємства Львівської та Запорізької областей. Клас катастрофічної фінансової кризи через величезні обсяги збитків, дебіторської та кредиторської заборгованості включає в себе Дніпропетровську, Донецьку, Харківську області та м. Київ.

Як видно із аналізу фінансового стану підприємств житлово-комунального господарства, підприємства всіх областей перебувають у кризовому стані. Переважна більшість із них відзначаються станом середньої фінансової кризи. Інші підприємства перебувають у стані глибокої, а то й навіть катастрофічної кризи.

На нашу думку, основним шляхом подолання труднощів у діяльності житлово-комунальних підприємств є розробка ефективної фінансової стратегії підприємства, яка є однією з найважливіших складових загальної економічної стратегії функціонування підприємства.

Необхідно провести переобладнання підприємств комунальної форми власності, що сприятиме підвищенню ефективності їх роботи і, відповідно, збільшенню фінансових надходжень, необхідних для їх подальшої діяльності та розвитку. Цього можна досягти за допомогою залучення інвестиційних ресурсів.

Потрібно запровадити відповідний механізм для вирішення проблеми недостатнього фінансування комунальних підприємств і зменшити соціально-економічне напруження, викликане постійним зростанням тарифів при одночасному зниженні якості й надійності надання послуг.

Важливо запровадити таку фінансову політику, яка заохочувала би залучення фінансових ресурсів із усіх доступних джерел; гарантувала би захист фінансових інтересів підприємств та місцевих громад; підтримувала би процедуру співпраці учасників при визначенні стратегічних соціально-екологічних і фінансових цілей розвитку підприємств житлово-комунального господарства.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Всі підприємства житлово-комунального господарства перебувають у стані фінансової кризи. Величезні обсяги збитків, наявність дебіторської та кредиторської заборгованості призвели до того, що більшість підприємств перебувають у стані середньої фінансової кризи, а деякі з них – у стані глибокої та катастрофічної кризи.

Отримана класифікація фінансового стану підприємств житлово-комунального господарства України за визначеними ознаками дозволить у подальшому розробити механізм діагностики фінансового стану, який включатиме в себе оцінку, аналіз та прогнозування тенденцій розвитку кризових ситуацій на даних підприємствах та дозволить запропонувати для кожного класу ряд заходів, спрямованих на попередження, виявлення і локалізацію загроз діяльності комунальних підприємств.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Полуянов В. П. Аналіз економічних аспектів послуг житлово-комунального господарства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/52192/26-Poluyanov.pdf?sequence=1>.

2. Куденко Г. О. Удосконалення механізму зниження заборгованості за електроенергію електропостачальних підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe?](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?)

3. Забаштанський М. М. Фінансове забезпечення комунальної сфери [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.disslib.org/finansove-zabezpechennja-komunalnoyi-sfery.html>.

4. Інговатова В. О. Організаційно-економічний механізм забезпечення ефективної діяльності підприємств житлово-комунального комплексу : автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.06.01. – Маріуполь, 2007. – 18 с.

5. Інякин В. Н. Обеспечение стабильного функционирования жилищно-коммунального хозяйства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ea.dgtu.donetsk.ua:8080/bitstream/123456789/1397/1/>.

6. Онищук Г. І. Економіка житлово-комунального господарства і нові підходи у формуванні цінової і тарифної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://librar.org.ua/sections\\_load.php?s=business\\_economic\\_science&id=2998&start=14](http://librar.org.ua/sections_load.php?s=business_economic_science&id=2998&start=14)

7. Чиж В. І. Аудит витрат в обґрунтуванні тарифів на житлово-комунальні послуги [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://firearticles.com/economika-ukr/151-audit-vitrat-v-obruntuvanni-tarifiv-nazhitlovo-komunalni-poslugi-chizh-v-i.html>.

8. Корнеев М. Є. Динаміка заборгованості населенням в галузі житлово-комунального господарства / М. Є. Корнеев // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Випуск 1 (1). – С. 83-86.

9. Державна служба статистики в Україні / Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

10. Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua/zhkh/ekonomika-ta-taryfna-polityka/>.

11. Бланк І. О. Управління фінансами підприємства : підручник / І. О. Бланк, Г. В. Ситник. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 780 с.

12. Лігоненко Л. О. Антикризисное управління підприємством : підручник / Л. О. Лігоненко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 824 с.

13. Рамазанов С. К. Методи антикризового управління : монографія / С. К. Рамазанов, О. П. Степаненко, Л. А. Тимашова. – Луганськ : Вид-во СХУ ім. В. Даля, 2004. – 192 с.

14. Мізик Ю. І. Моделі аналізу фінансового стану житлово-комунальних підприємств регіонів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://khg.kname.edu.ua/index.php/khg/article/view/1903>.

## REFERENCES

1. Poluyanov, V. P. Analiz ekonomichnykh aspektiv poslug zhytlovo-komunal'noho hospodarstva

[Analysis of the economic aspects of services Housing], [Online], available at: <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/52192/26-Poluyanov.pdf?sequence=1>.

2. Kudenko, G. O. Udoskonalennya mekhanizmu znyzhennya zaborhovanosti za elektroenerhiyu elektropostachal'nykh pidpryyemstv [The mechanism of debt reduction for electricity supplier to businesses], [Online], available at: [http://www.irbis-nbu.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbu/cgiirbis\\_64.exe?](http://www.irbis-nbu.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbu/cgiirbis_64.exe?)

3. Zabashtanskyy, M. M. Finansove zabezpechennya komunal'noyi sfery [Financial support for communal services], [Online], available at: <http://www.disslib.org/finansove-zabezpechennja-komunalnoyi-sfery.html>.

4. Inhovatova, V. A. (2007), *Orhanizatsiyno-ekonomichnyy mekhanizm zabezpechennya efektyvnoyi diyal'nosti pidpryyemstv zhytlovo-komunal'noho kompleksu* [Organizational-economic mechanism ensure the efficient functioning of housing and communal complex], Mariupol, Ukraine, p. 18.

5. Ynyakyn, V. N. Obespechenye stably'noho funktsionirovaniya zhylyshchno-komunal'noho khozyaystva [Provision stably'noho functioning housing and communal economy], [Online], available at: <http://ea.dgtu.donetsk.ua:8080/bitstream/123456789/1397/1/>.

6. Onischuk, G. I. Ekonomika zhytlovo-komunal'noho hospodarstva i novi pidkhody u formuvanni tsinovoyi i taryfnoyi polityky [Economics of Housing and new approaches in formation of pricing and tariff policies], [Online], available at: [http://librar.org.ua/sections\\_load.php?s=business\\_economic\\_science&id=2998&start=14](http://librar.org.ua/sections_load.php?s=business_economic_science&id=2998&start=14).

7. Chyzh, V. I. Audyty vytrat v obgruntuvanni taryfiv na zhytlovo-komunal'ni posluhy [Audit costs in justification of tariffs for housing and communal services], [Online], available at: <http://firearticles.com/economika-ukr/151-audit-vitrat-v-obruntuvanni-taryfiv-na-zhitlovo-komunalni-poslugi-chizh-v-i.html>.

8. Korneev, M. E. (2013), *Dynamika zaborhovanosti naseleennyam v haluzi zhytlovo-komunal'noho hospodarstva* [Population dynamics of debt in Housing] / *Theoretical and practical aspects of the economy and intellectual property*, 1 (1), p. 83-86.

9. Ofitsiynyy sayt derzhavnoyi sluzhby statystyky v Ukrayini [State Statistics Service of Ukraine], [Online], available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

10. Ministerstvo rehional'noho rozvytku, budivnytstva ta zhytlovo-komunal'noho hospodarstva Ukrayiny [The Ministry of Regional Development, Construction and Housing and Communal Services of Ukraine], [Online], available at: <http://www.minregion.gov.ua/zhkh/ekonomika-ta-taryfna-polityka/>.

11. Form, I. A. (2006) *Upravlinnya finansamy pidpryyemstva* [Financial management company], Kyiv. nat. torh.-economical. University Press.

12. Lihonenko, L. O. (2005), *Antykryzove upravlinnya pidpryyemstvom* [Crisis management now], Kyiv. nat. torh.-Economics, University Press.

13. Ramazanov, S. K. (2004), *Metody antykryzovoho upravlinnya* [Methods of crisis management], Lugansk, Izdatel'stvo Dreams them. Dal.

14. Mizyk, Y. I. Modeli analizu finansovoho stanu zhytlovo-komunal'nykh pidpryyemstv rehioniv Ukrayiny [Models financial analysis of utility enterprises of

Ukraine Regions], [Online], available at: <http://khg.kname.edu.ua/index.php/khg/article/view/1903>.



Шарко М. В.,

д. э. н., проф., заведующий кафедрой экономики и предпринимательства, Херсонский национальный технический университет, г. Херсон

## ФОРМАЛИЗАЦИЯ ПАРАМЕТРОВ ЦЕННОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

**Аннотация.** Дано методическое обоснование ценностно-ориентированного подхода к управлению развитием промышленных предприятий, в котором управление представляет собой четкую последовательность таких действий, как прогнозирование, планирование, организация, координация и контроль. Обоснована необходимость учета причинно-следственных связей параметров управления с реакцией потребителей, что способствует повышению конкурентоспособности выпускаемой продукции, увеличению объема продаж и получению прибыли. Предложена формализация параметров ценностно-ориентированного управления развитием промышленного производства. Ценностно-ориентированный подход рассматривает формирование выпускаемого продукта путем перехода от частного к общему и синтезирует выпускаемый продукт слиянием его компонент. Использование этого подхода в практической деятельности промышленных предприятий позволит выявить направления в их деятельности, которые требуют совершенствования, повышают привлекательность выпускаемых продуктов и расширяют клиентскую базу.

**Ключевые слова:** управление, промышленное производство, ценностно-ориентированный подход, формализация параметров.

Sharko M. V.,

Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Economics and Entrepreneurship, Kherson National Technical University, Kherson

## FORMALIZATION OF PARAMETERS OF VALUE-ORIENTED MANAGEMENT OF INDUSTRIAL PRODUCTION DEVELOPMENT

**Abstract.** The methodical substantiation of a value-oriented approach to management of industrial enterprises development in which management is represented as a clear sequence of actions such as forecasting, planning, organization, coordination and control is given. The necessity of taking into account the causal relationships of the management parameters with the consumers response, that promote increasing the competitiveness of products, sales volume and profit is grounded. A formalization of the parameters of value-oriented management of industrial production development is proposed. Value-oriented approach considers the formation of the manufactured product through the transition from private to joint, and synthesizes the manufactured product by the merger of its components. The use of this approach in practice of industrial enterprises will allow identify trends in their activity that require improvement, increase the attractiveness of manufactured products and expand the customer base.

**Keywords:** management, industrial production, value-oriented approach, formalization of the parameters.

**Постановка проблемы.** Эффективность ведения бизнеса в значительной степени определяется привлекательностью выпускаемого продукта, которая при своей оценке носит субъективный характер, основанный на количественных индивидуальных предпочтениях к содержанию и условиям ее потребления и отзывах потребителей. Сегодня для повышения эффективности функционирования промышленных предприятий, работающих в условиях неопределенности и политической нестабильности, настоятельно требуется определение основных взгля-

дов на управление и регулирование привлекательностью выпускаемой продукции.

**Анализ последних исследований и публикаций.** В основе определения привлекательности выпускаемых продуктов лежит взаимодействие спроса и предложения и их разумное сочетание. Однако не все предлагаемые выпускаемые продукты одинаково привлекательны как для потребителей, так и для организаторов выпуска продукции. Наблюдаются перекосы либо в сторону более высокой цены с

низким сомнительным качеством выпускаемого продукта, что неприемлемо для потребителей, либо в сторону умеренной цены и высокого качества продукта и предлагаемых услуг, что неприемлемо для организаторов. При этом используется эвристический подход, в котором прогнозирование заменяется на результативность действий с естественными убытками и неоправданными надеждами потребителей. Противоречия и компромиссы в оценке качества выпускаемого продукта требуют разработки научно обоснованных методов установления цен выпускаемых продуктов [1-9].

**Постановка задания.** Несмотря на очевидные преимущества используемых на практике системного, ситуационного и процессного подходов, механически переносить вытекающие из них рекомендации нецелесообразно, так как в основу управления должна быть положена реакция потребителей на качество продукции. Необходима разработка нового подхода, синтезирующего свойства процессного, системного и ситуационного подходов и учитывающего причинно-следственные связи управляющих воздействий.

**Изложение основного материала исследования.** Процессный подход представляет собой непрерывную серию взаимосвязанных процессов, операций и функций. При такой постановке все функции управления связаны коммутационными процессами и процессами принятия решений. Процессный подход – это не одновременное действие, а серия непрерывных взаимосвязанных управленческих действий. Недостаток процессного подхода к управлению промышленными предприятиями состоит в том, что в функциях управления отсутствует системность. Отмеченные принципиальные положения формируют базу создания системы ценностно-ориентированного управления. Ценностно-ориентированный подход основан на концепции, согласно которой управление составляет четкую последовательность таких действий, как прогнозирование, планирование, организация, координация и контроль.

Поэтому для управления промышленным производством рекомендуется использовать ценностно-ориентированный подход, предусматривающий тесную связь взаимодействий параметров управления с реакцией потребителей. Это способствует повышению привлекательности выпускаемой продукции, увеличению объема продаж и получению прибыли.

Привлекательность выпускаемой продукции является сложной многофункциональной системой, включающей многообразие параметров и способов использования элементов управления. Формализация параметров управления развитием промышленного производства с точки зрения ценностно-ориентированного подхода представлена на рис. 1.

Ценностно-ориентированный подход рассматривает формирование выпускаемого продукта путем перехода от частного к общему и синтезирует выпускаемый продукт слиянием его компонент. Возмо-

жен и обратный переход от общего к частному, когда в основе рассмотрения лежит цель.

Переходя к оценке привлекательности выпускаемого продукта, можно сказать, что процесс рассмотрения от частного к общему имеет место при формировании выпускаемого продукта, когда на основании анализа предпочтений по отдельным параметрам выпускаемого продукта складывается общее впечатление о качестве предлагаемого выпускаемого продукта в целом и его привлекательности.

Обратный переход от общего к частному также имеет соответствующее научное обоснование при оценке причин низкой привлекательности выпускаемого продукта и разработке мероприятий по их устранению. Поскольку выпускаемый продукт – это открытая система, которая может существовать только тогда, когда будет достигнуто удовлетворение целей и запросов потребителей, то привлекательность выпускаемого продукта – это закрытая система, ограниченная ценой и возможностями организаторов производства.

Каждый параметр выпускаемого продукта имеет свой весовой вклад в привлекательность выпускаемого продукта. Изменение величины одного из параметров неизменно скажется на других, так как все они взаимосвязаны и имеют суммарную границу, обусловленную ценой предлагаемого выпускаемого продукта, которая должна быть оптимизирована, т.е. одинаково приемлема как для производителей, так и для потребителей.

Внешние края зоны соответствуют границе предлагаемого выпускаемого продукта и определяют соответствующие лимитирующие ограничения для финансирования и организации производства, а также потребления выпускаемого продукта. Внутренние зоны соответствуют параметрам выпускаемого продукта и предлагаемым сервисным услугам.

Механизм формирования выпускаемого продукта представлен на рис. 2.

В случае обнаружения слабых мест при формировании выпускаемого продукта посылаются корректирующие управляющие воздействия на исправление ситуации в пределах лимитирующих финансовых и технологических ограничений, в результате чего система деформируется, то есть изменяет свою конфигурацию, однако площадь, охватываемая внешней зоной, сохраняется и производится лишь изменения конфигурации внутренних зон. Увеличение финансирования в одной из компонент при сохранении общих затрат на формирование выпускаемого продукта неизменно приводит к перераспределению средств в других объемах, ограниченных внутренними зонами схемы. Стрелками показаны их направления и взаимозависимости. Площади внутренних зон соответствуют весовым вкладам и выраженным в денежном эквиваленте количественным значениям этих параметров.

Основная цель управления параметрами привлекательности выпускаемого продукта состоит в интеграции элементов и поиске путей сохранения его целостности. Свойствами моделей управления параметрами привлекательности выпускаемого про-

дукта с точки зрения ценностно-ориентированного подхода, кроме целостности, являются структуризация и иерархичность, проявляющиеся в выделении отдельных параметров выпускаемого продукта, ранжировании их значимости и приоритетности. При этом выпускаемый продукт рассматривается как система, состоящая из компонентов, каждая из которых обладает своими собственными целями, возможностями и достоинствами.

Для достижения общей цели повышения качества параметров привлекательности выпускаемого продукта необходимо рассматривать выпускаемый продукт как единую систему, функционирование которой основывается на принципах эмерджентности и совместимости, в которой общий результат функционирования превышает результат функционирования отдельных ее частей. В краткой своей интерпретации эмерджентность – это несводимость свойств системы к свойствам ее элементов. Применительно к ценностно-ориентированному подходу в управлении параметрами выпускаемого продукта эмерджентность – это логический метод исследования привлекательности с опорой на знания о свойствах и связях между элементами выпускаемого продукта как единой системы, а также с внешней средой.

С точки зрения ценностно-ориентированного подхода к управлению привлекательностью выпускаемого продукта должны быть непременно учтены принципы адаптации, то есть приспособления к изменениям внешней и внутренней среды функционирования предприятий. Анализ характеристик и свойств ценностно-ориентированного подхода представлен на рис. 3.

Формализация параметров управления также предусматривает определение структурно-логических показателей привлекательности продуктов и их изменений.

**Выводы и перспективы дальнейших исследований.** Правильные оценки исходной информации, ее обработка и прогнозирование при неопределенности условий функционирования промышленных предприятий позволяют выявить варианты стратегии улучшения привлекательности выпускаемого продукта, исключить возможные ошибки и экономические затраты. Поэтому принятие решений по выбору оптимальных стратегий требует от руководства промышленных предприятий необходимых знаний.

В основу управления параметрами привлекательности выпускаемого продукта должна быть положена иерархия построения трансформации компонентов выпускаемого продукта на более высокие уровни с последующим интегрированием полученных результатов в единый обобщающий показатель, характеризующий привлекательность предлагаемого продукта на рынке.

Модель формирования ценностно-ориентированного управления промышленным производством, в отличие от существующих, охватывает причинно-следственные связи между организаторами производства и потребителями и позволяет опре-

делить набор альтернативных решений по переводу структуры выпускаемого продукта на более высокий уровень привлекательности.

Моделирование и ранжирование потребительских предпочтений в структуре выпускаемого продукта согласно ценностно-ориентированному подходу позволяет выявить направления развития тех показателей выпускаемого продукта, которые требуют совершенствования.

Предложенный механизм формализации параметров ценностно-ориентированного управления развитием промышленного производства путем коррекции привлекательности выпускаемого продукта предусматривает определение наиболее важных факторов формирования выпускаемого продукта и разработку управленческих мероприятий по улучшению состояния этих факторов и является перспективной дальнейших исследований по данному направлению. Он способствует повышению привлекательности выпускаемого продукта, увеличению объемов продаж и получению прибыли. Использование этого подхода в практической деятельности промышленных предприятий позволит выявить направления в деятельности, которые требуют совершенствования, повышают привлекательность выпускаемых продуктов и расширяют клиентскую базу.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Згуровский М. З. Системный анализ. Проблемы, методология, приложения / М. З. Згуровский, Н. Д. Панкратьева. – К. : Наук. думка, 2005. – 743 с.
2. Контри Х. Стратегия в условиях неопределенности / Х. Контри, Д. Керкленд, Р. Вигери // Экономические стратегии. – 2002. – № 6. – С. 79-84.
3. Ламбен Ж. Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / Ж. Ж. Ламбен; [пер. с англ., под ред. В. В. Колчанова]. – СПб. : Питер Ком, 2005. – 880 с.
4. Волинець Т. Г. Організаційно-економічні заходи підвищення привабливості туристичного продукту : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук за спец. 08.00.04 “Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)”. – Херсон, 2015.
5. Савіна Г. Г. Економіко-математичне моделювання життєвого циклу підприємств в контексті технологічних інновацій / Г. Г. Савіна, О. В. Коровіна // Економіка Криму. – 2012. – № 9. – С. 215-220.
6. Shengquan Ma. Fuzzy model of regional economic competitiveness in GIS spatial analysis: Case study of Gansu western china / Ma Shengquan, Ging Feeng, Huhua Cao // Fuzzy Optim Decis Making. – 2006. – № 5. – P. 99-111.
7. Шарко М. В. Формирование инновационного потенциала предприятий : монография / М. В. Шарко. – Херсон : ФЛП Гринь Д.С., 2014. – 288 с.
8. Шарко М. В. Количественные оценки направленности перемещения инвестиционных ресурсов в сложных инновационных проектах / М. В. Шарко // Проблемы науки. – 2004. – № 11. – С. 2-9.

9. Федулова Л. І. Технологічна структура економіки України / Л. І. Федулова // Економіст. – 2008. – № 5. – С. 28-33.

#### REFERENCES

1. Zgurovskiy, M. Z. and Pankrat'eva, N. D. (2005), *Fnalysis of Systems. Problems, methodology, appendixes*, 743 p., Kuev, Ukraine.
2. Kontri Kh, Kerklend D. and Vigeri R. (2002), “Strategiya in the conditions of vagueness”, *Journal of Economic strategies*, vol. 6, pp. 79-84.
3. Lamben G. (2011), *Management is oriented to the market*, 880 p., Peter Who, Russia.
4. Volinets, T. G. (2015), “Organizational-economic principles of increase of attractiveness of tourist product”, Abstract of Ph.D. dissertation, Kherson national technical university, Kherson, Ukraine.
5. Savina, G. G. and Korovina, O. V. (2012), “Economics mathematical design of vital enterprises in the context of technological innovations”, *Journal of Economy of Crimea*, vol. 9, pp. 215 -220.
6. Shengquan Ma., Ging Feeng and Huhua Cao Fuzzy (2006), “Model of regional economic competitiveness in GIS spatial analysiss: Case study of Gansu western china”, *Journal of Shengquan*, vol. 5, pp. 99-111.
7. Sharko, M. V. (2014), *Forming of innovative potential of enterprises*, 288 p., Kherson, Grin' D.S., Ukraine.
8. Sharko, M. V. (2004), “Quantitative estimations of orientation of moving of investment resources in difficult innovative projects”, *Journal of Problem of science*, vol. 11, pp. 2-9.
9. Fedulova, L. I. (2008), “The Technological structure of economy of Ukraine ”, *Journal of Economist*, vol. 5, pp. 28-33.

Гупало О. Г.,

к.е.н., доц., завідувач кафедри економічної теорії, Львівський національний університет імені Івана Франка, м. Львів

Жук О. Б.,

аспірант, Львівський національний університет імені Івана Франка, м. Львів

## ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ ТА НАПРЯМИ ЇЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ

**Анотація.** У статті розглянуто проблеми функціонування існуючої системи соціального захисту населення в Україні. Проведено аналіз сутності поняття “соціальний захист” у трактуванні вітчизняних та зарубіжних науковців. Запропоновано авторське визначення понять “соціальний захист”, “соціальне страхування”, “соціальне забезпечення”, “пенсійне забезпечення” та “соціальна допомога”. Подано авторську структуру вітчизняної системи соціального захисту населення, зокрема виокремлено як державну, так і недержавну її складові. Розроблено шляхи вирішення наявних проблем та рекомендації щодо вдосконалення сучасної системи соціального захисту населення нашої держави.

**Ключові слова:** соціальний захист, соціальне страхування, соціальне забезпечення, пенсійне забезпечення, соціальна допомога, соціальні послуги, соціальні стандарти, соціальні гарантії.

Hupalo O. H.,

Ph.D., Associate Professor, Head of the Department of Economic Theory, Ivan Franko National University of Lviv, Lviv

Zhuk O. B.,

Postgraduate, Ivan Franko National University of Lviv, Lviv

## FORMATION OF PEOPLE'S SOCIAL PROTECTION SYSTEM IN UKRAINE AND DIRECTIONS OF ITS IMPROVEMENT

**Abstract.** The problems of functioning the current system of people's social protection in Ukraine are researched in the article. The essence of the “social protection” concept in the interpretation of national and foreign scientists is analyzed. The author suggests his own definition of the concepts of “social protection”, “social insurance”, “social welfare”, “pension welfare” and “social assistance”. Submitted the author's structure of domestic system of people's social protection, in particular state and non-state components are singled out. The ways to solve existing problems and recommendations for improving the current system of people's social protection in our country are developed.

**Keywords:** social protection, social insurance, social welfare, pension welfare, social assistance, social services, social standards, social guarantees.

**Постановка проблеми.** У ст. 1 Конституції України проголошено: “Україна є суверенна і незалежна, демократична, соціальна, правова держава”. Тому проблеми гарантування та реалізації цих положень є одними з найбільш актуальних стратегічних завдань нашої держави на сучасному етапі. Найважливішим серед них є створення дієвої, ефективної системи соціального захисту населення, яка є не лише засобом досягнення міжнародних стандартів рівня життя, але й інструментом підтримки існуючого конституційного ладу, досягнення соціальної справедливості та злагоди у суспільстві.

Пасивність влади у створенні умов, що забезпечили б гідне життя та вільний розвиток людини в Україні, призвела у 2014 році до небачених соціаль-

них-економічних потрясінь, наслідком яких стала незаконна анексія Російською Федерацією Криму та фактична війна на Донбасі. Реформування існуючих соціально-економічних відносин, яке почалося під тиском громадськості, не завжди співпадало з часовими рамками їх необхідності, що призвело до значної соціальної диференціації, падіння рівня життя населення, зниження соціальної захищеності громадян та їхньої невпевненості у майбутньому. Фактично це поставило перед законодавчим органом влади вищезазначене завдання, вирішення якого дозволить досягнути європейських стандартів якості життя та загальнолюдських цінностей, утвердження в суспільстві засад соціальної справедливості та соціальної захищеності. Останнє, у

свою чергу, стане впливовим фактором для припинення збройного протистояння на сході держави, панування миру та злагоди по всій Україні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми, пов'язані з теоретичною та практичною сторонами функціонування системи соціального захисту населення, були й залишаються предметом досліджень як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, серед яких Ю. Д. Юрченко, О. Бендасюк, В. В. Деріга, А. М. Колосок, О. В. Безкровний, С. І. Стригунівська, С. І. Юрій, І. М. Михайловська, О. В. Неліпович, Г. С. Лопушняк, Т. І. Велисар, Л. О. Павлова, Н. М. Внукова, А. Єлисеєв та інші. При цьому їх наукові пошуки різняться підходами як щодо визначення дефініції соціального захисту, так і щодо структури системи соціального захисту населення країни.

**Постановка завдання.** Метою є узагальнення національної й міжнародної теоретичної та практичної бази системного дослідження соціального захисту населення, розроблення на цій основі структури системи соціального захисту населення в Україні та обґрунтування напрямів її вдосконалення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Загальноприйнятого або найширше вживаного визначення дефініції соціального захисту в науковій літературі не існує. У межах сучасних наукових досліджень можна виокремити декілька основних підходів вітчизняних і зарубіжних науковців до трактування зазначеної дефініції: “діяльність”, “система”, “сукупність”, “комплекс”, “механізм”, “державна підтримка”, “відносини”, “вид забезпечення” та “функція держави”, хоча значна частина таких трактувань досить схожа та має спільні положення. Кожен із наведених підходів, незважаючи на видимі відмінності, має право на існування, оскільки не заперечує загальні цільові орієнтири соціально спрямованої держави.

Зваживши вищезазначені підходи до трактування категорії “соціальний захист”, цілісніше розкриваємо її через поняття “система”, що передбачає сукупність певних функціональних елементів, які комплексно взаємодіють і запускають механізми, котрі сприяють досягненню певної мети. Так, пропонуємо розглядати зазначену категорію у вузькому та широкому розуміннях. У вузькому розумінні соціальний захист являє собою складну багаторівневу систему, структура якої представлена соціальним страхуванням, соціальним забезпеченням та соціальними стандартами й гарантіями держави населенню, що комплексно взаємодіють та сприяють ефективному функціонуванню механізму системи соціального захисту населення країни. Соціальний захист у широкому розумінні розглядаємо як систему соціальних та економічних прав, обов'язків і гарантій, законодавчо закріплених державою і реалізованих її соціальною політикою з метою надання кожному члену суспільства, незалежно від його походження, соціального і майнового стану, расової та національної приналежності можливості вільно

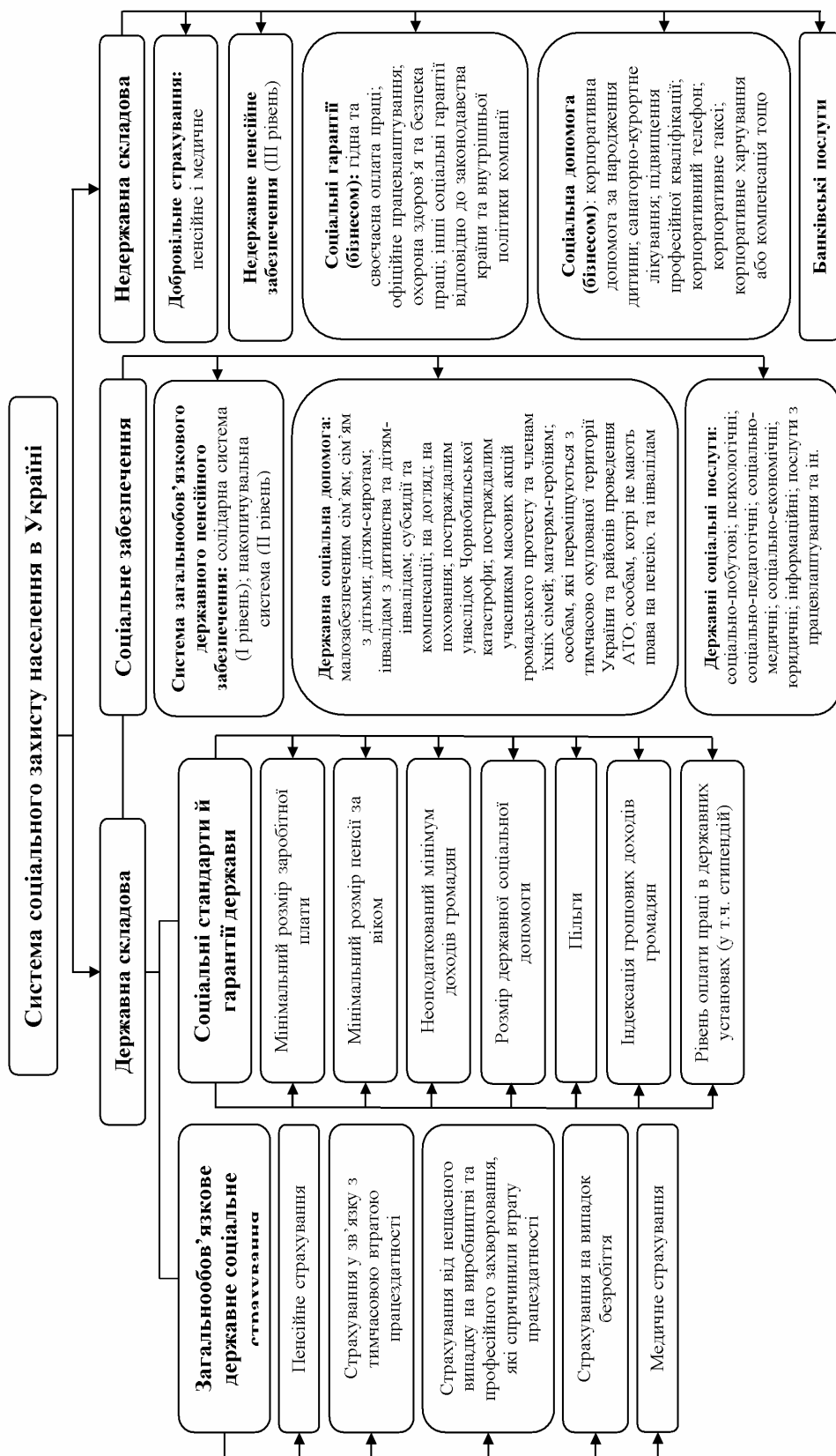
розвиватися, максимально повно реалізувати себе, свої здібності через забезпечення гідного рівня життя та соціальної справедливості. Саме досягнення гідного рівня життя є основною метою соціальної політики держави та загальної системи соціального захисту населення країни, одним із найважливіших принципів права соціального забезпечення.

На наш погляд, подібний підхід акумулює в собі попередні надбання як вітчизняних, так і зарубіжних наукових досліджень щодо окреслення сутності соціального захисту і є більш насиченим змістовно та свідчить про багаторівневість системи соціального захисту населення, яка включає ряд згаданих вище різноманітних і взаємодоповнюючих складових.

Варто зауважити: аналіз сучасних наукових джерел показав, що існують розбіжності у поглядах вітчизняних науковців як щодо визначення дефініції соціального захисту, що наведені вище, так і щодо структури системи соціального захисту населення в Україні. Проведений аналіз дозволив нам виділити сім різних позицій щодо структурних елементів зазначеної системи: перша – “соціальне забезпечення, соціальна допомога та соціальні послуги” (Ю. Д. Юрченко [1]); друга – “соціальне страхування, соціальна допомога та соціальні послуги” (О. Бендасюк [2]); третя – “соціальне страхування, соціальна допомога та соціальні гарантії” (В. В. Деріга [3], А. М. Колосок [4]); четверта – “соціальне страхування, соціальне забезпечення, соціальна допомога” (О. В. Безкровний, С. І. Стригунівська [5], С. І. Юрій [6], І. М. Михайловська, О. В. Неліпович [7]); п'ята – “соціальне страхування, соціальне забезпечення та державні гарантії забезпечення соціальних прав” (Г. С. Лопушняк [8]); шоста – “соціальне страхування, соціальне забезпечення, соціальна допомога та соціальна підтримка” (Т. І. Велисар [9]); сьома – “соціальне страхування, соціальна допомога, соціальні гарантії та соціальні послуги” (Л. О. Павлова [10]).

Ми погоджуємося з думкою дослідниці Г. С. Лопушняк, яка виділяє три основні структурні елементи системи соціального захисту населення в Україні: соціальне страхування, соціальне забезпечення та соціальні стандарти й гарантії держави населенню. Водночас ми вважаємо за доцільне також виокремити як державну, так і недержавну складові аналізованої системи та їх детальніше структурувати (рис. 1). Розглянемо кожен складову вітчизняної системи соціального захисту населення.

Відаючи належне ролі соціального забезпечення та соціальним стандартам й гарантіям держави населенню, підтримуємо позицію тих науковців, зокрема А. Єлисеєва [11, с. 20], Н. Внукової [12, с. 48], які відводять соціальному страхуванню центральну роль у системі соціального захисту населення країни, зазначаючи при цьому, що його існування створює умови для відтворення робочої сили та захисту громадян у разі настання відповідних страхових випадків.



**Рис. 1. Структура системи соціального захисту населення в Україні (розроблено авторами)**

На нашу думку, соціальне страхування доцільно розглядати як у вузькому, так і у широкому розуміннях. Соціальне страхування у вузькому розумінні як окрема складова системи соціального захисту населення країни являє собою гарантовану державою систему заходів щодо матеріального забезпечення громадян у старості, у разі загального захворювання (в тому числі каліцтва, не пов'язаного з роботою, інвалідності з дитинства), у разі повної чи часткової втрати працездатності у працездатному віці внаслідок нещасного випадку на виробництві або професійного захворювання, у разі тимчасової непрацездатності (включаючи догляд за хворою дитиною, а також у зв'язку з вагітністю та пологами) чи втрати годувальника, у разі безробіття з незалежних від громадянина причин, при виході на пенсію, а також в інших випадках за рахунок коштів, що формуються шляхом сплати страхових внесків працедавцями та найманими працівниками, а також бюджетних асигнувань. У широкому розумінні соціальне страхування варто розглядати як сукупність правових, соціально-економічних, профілактично-реабілітаційних та освітніх заходів, спрямованих на матеріальне, культурно-побутове та оздоровчо-профілактичне обслуговування громадян.

Відповідно до статті 4 Основ законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування залежно від страхового випадку передбачено такі види загальнообов'язкового державного соціального страхування: пенсійне страхування; страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності; медичне страхування; страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності; страхування на випадок безробіття; інші види страхування, передбачені законами України [13].

На даний час в Україні функціонує чотири з п'яти зазначених видів – система загальнообов'язкового державного медичного страхування населення відсутня.

Згідно зі ст. 46 Конституції України “соціальний захист” включає в себе таку важливу складову, як “соціальне забезпечення”, що відображає в собі одну з форм розвитку інституту соціального захисту. Основна функція соціального забезпечення полягає у наданні підтримки тим категоріям населення, які в законодавчо встановленому порядку мають право на тривалу або постійну допомогу (за віком, інвалідністю, обмеженою працездатністю, відсутністю інших джерел існування) і розподіл коштів соціального захисту, виплат із соціального страхування.

Під соціальним забезпеченням ми пропонуємо розуміти окрему складову системи соціального захисту населення країни, яка являє собою комплекс соціальних виплат певним категоріям громадян, що здійснюються відповідно до чинного законодавства за рахунок коштів бюджетів.

Розглянемо кожну форму соціального забезпечення населення України.

На нашу думку, основною формою соціального забезпечення населення України є пенсійне забезпечення, що передбачає матеріальне забезпечення осіб пенсійного віку і непрацездатних громадян (інвалідів з дитинства та дітей-інвалідів, осіб, які втратили працездатність внаслідок нещасного випадку на виробництві або професійного захворювання, а також тим, які втратили годувальника) за рахунок коштів загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, накопичувальної (обов'язкової й добровільної) системи та бюджетних асигнувань.

Наступною формою соціального забезпечення є соціальна допомога, яка являє собою грошову виплату (одноразову чи періодичну), що призначається окремим категоріям громадян (малозабезпеченим сім'ям; сім'ям із дітьми; дітям-сиротам; інвалідам з дитинства та дітям-інвалідам; матерям-героїням; постраждалим унаслідок техногенної, стихійної, екологічної, соціальної (постраждалим учасникам масових акцій громадського протесту та членам їхніх сімей; особам, які переміщуються з тимчасово окупованої території держави та районів проведення антитерористичної операції або військових дій) катастрофи; особам, котрі не мають права на пенсію, та інвалідам) у порядку і розмірах, передбачених чинним законодавством за рахунок коштів бюджетів.

Третьою формою соціального забезпечення виступають соціальні послуги. Законодавець дає таке визначення “соціальних послуг” (ст. 1 Закону України “Про соціальні послуги” [14]): це – комплекс заходів з надання допомоги особам, окремим соціальним групам, які перебувають у складних життєвих обставинах і не можуть самостійно їх подолати, з метою розв'язання їхніх життєвих проблем. Відповідно до статті 5 вищезазначеного закону можуть надаватися такі види соціальних послуг: соціально-побутові, психологічні, соціально-педагогічні, соціально-медичні, соціально-економічні, юридичні, інформаційні, послуги з працевлаштування та інші соціальні послуги.

Ще одна складова системи соціального захисту населення в Україні, яка не так часто згадується в наукових публікаціях, – соціальні стандарти й гарантії держави населенню. Законодавець дає такі визначення “державних соціальних стандартів” та “державних соціальних гарантій” (ст. 1 Закону України “Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії” [15]):

- державні соціальні стандарти – встановлені законами, іншими нормативно-правовими актами соціальні норми і нормативи або їх комплекс, на базі яких визначаються рівні основних державних соціальних гарантій;

- державні соціальні гарантії – встановлені законами мінімальні розміри оплати праці, доходів громадян, пенсійного забезпечення, соціальної допомоги, розміри інших видів соціальних виплат, встановлені законами та іншими нормативно-правовими актами, які забезпечують рівень життя, не нижчий від прожиткового мінімуму.



Базовим державним соціальним стандартом є прожитковий мінімум – вартісна величина достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я набору продуктів харчування, а також мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості [15].

Законодавством України також декларується, що основні державні соціальні гарантії встановлюються законами з метою забезпечення конституційного права громадян на достатній життєвий рівень. До основних державних соціальних гарантії включаються: мінімальний розмір заробітної плати; мінімальний розмір пенсії за віком; неоподатковуваний мінімум доходів громадян; розміри державної соціальної допомоги та інших соціальних виплат; інші державні соціальні гарантії [15].

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** На основі проведеного дослідження вважаємо за доцільне пропонувати такі рекомендації щодо вдосконалення існуючої системи соціального захисту в Україні:

- на центральному рівні: вдосконалення законодавства у сфері соціального захисту, скорочення кількості нормативно-правових актів, які регулюють цю сферу; створення окремої інституції соціальної стандартизації та забезпечення її відповідною законодавчою та нормативно-правовою базою; підвищення розмірів пенсійного забезпечення, при скорення пенсійної реформи на страховій основі; розвиток недержавного пенсійного забезпечення та добровільного медичного страхування; посилення адресного характеру соціального захисту незахищених верств населення шляхом встановлення єдиних критеріїв оцінок майнового стану сім'ї для визначення права на призначення певного виду соціальних послуг, допомоги та пільг; підвищення ролі недержавних громадських організацій у формуванні системи соціального захисту населення в Україні; створення мережі державних консультаційних служб із залученням громадських організацій з метою широкого інформування громадян про їх права й обов'язки у сфері надання державної соціальної допомоги;

- на регіональному рівні: розмежування повноважень у сфері соціального захисту населення на регіональному і муніципальному рівнях; збільшення значення місцевих органів влади у вирішенні проблем соціального захисту через формування ефективної структури управління, забезпечення необхідних фінансових ресурсів, розширення переліку соціальних послуг, які надаються на місцях, підвищення кваліфікації соціальних працівників; створення мережі служб, таких як наприклад територіальні центри, з організації соціально-побутового обслуговування інвалідів та самотніх громадян похилого віку вдома; розширення мережі центрів і відділень соціально-побутової та медико-соціальної реабілітації; розробка і реалізація пріоритетних програм соціальної підтримки сім'ї, дітей, жінок; створення єдиного ре-

гіонального інформаційного простору, підвищення якості статистичних досліджень, організація моніторингу показників стану соціальної сфери регіону; забезпечення стабільного фінансування адресної соціальної допомоги; підвищення якості наданих соціальних послуг і сприяння розвитку платних послуг та недержавних закладів соціального обслуговування;

- на рівні виробничих структур з метою вдосконалення системи соціального захисту працівників доцільно поєднувати грошові компенсації та надання пільг та послуг соціально-побутовими підрозділами підприємства. Крім того, необхідно активно залучати до соціальної роботи профспілки та стимулювати індивідуальну активність персоналу в забезпеченні самозахисту та розвитку соціальної інфраструктури за допомогою інноваційних соціальних технологій. Розробка, апробація та впровадження технологій повинні супроводжуватися докладним соціологічним аналізом.

Дослідження системи соціального захисту населення України мають перспективу подальшого продовження та розвитку. Перед науковцями постає безліч питань, які потребують нових підходів їх вирішення. Серед них можна виокремити такі: посилення ролі органів місцевого самоврядування та місцевих державних адміністрацій як суб'єктів соціального захисту, шляхи оптимізації діяльності недержавних громадських об'єднань та організацій у галузі соціальної політики, розвиток соціального партнерства і багато інших проблем, від вирішення яких залежить побудова соціальної державності в Україні.

Таким чином, соціальний захист населення повинен залишитися основним пріоритетом державної політики та здійснюватися відповідними соціальними інститутами на підставі законодавчих нормативів шляхом використання державних соціальних стандартів та гарантій.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Юрченко Ю. Д. Державне управління у сфері соціального захисту населення: теоретико-методологічні аспекти : автореф. дис. ... канд. держ. упр.: спец. 25.00.01. "Теорія та історія державного управління" / Юрченко Юрій Дмитрович; НАДУ при Президентові України. – К, 2006. – 18 с.
2. Бендасюк О. Державне управління соціальним захистом населення в умовах ринкової економіки / О. Бендасюк // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 1(26). – С. 123-126.
3. Деріга В. В. Соціальна і гуманітарна політика : навчальний посібник / В. В. Деріга. – Миколаїв : Видавництво ЧДУ ім. Петра Могили, 2012. – 152 с.
4. Колосок А. М. Соціальне страхування в контексті становлення соціального діалогу / А. М. Колосок // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 3(81). – С. 129-135.
5. Безкровний О. В. Сутність соціального захисту та роль соціального страхування у його здійсненні / О. В. Безкровний, С. І. Стригунівська // Віс-

ник Запорізького університету. Економічні науки. – 2010. – № 1(5). – С. 205-209.

6. Юрій С. І. Соціальне страхування : підручник / С. І. Юрій, М. П. Шаварина, Н. В. Шаменська. – К. : Кондор, 2004. – 464 с.

7. Михайловська І. М. Система соціального захисту населення в Україні: сутність, основні складові та напрями вдосконалення / І. М. Михайловська, О. В. Неліпович // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – Т. 4, № 6. – С. 255-260.

8. Лопушняк Г. С. Соціальний захист населення: теоретична концептуалізація та особливості державного управління / Г. С. Лопушняк // Теорія та практика державного управління. – 2011. – № 2 (33). – С. 277-284.

9. Великар Т. І. Соціальне страхування як складова системи соціального захисту населення України: актуальні питання / Т. І. Великар // Вісник Житомирського національного агроєкологічного університету. – 2013. – № 1-2(2). – С. 290-296.

10. Павлова Л. О. Політико-економічний аналіз системи соціального захисту населення в Україні : автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.01 “Економічна теорія та історія економічної думки” / Павлова Любава Орестівна; Львів. нац. ун-т ім. Івана Франка. – Львів, 2015. – 20 с.

11. Внукова Н. М. Соціальне страхування : навч. посіб. / Н. М. Внукова, Н. В. Кузьмич. – К. : Кондор, 2006. – 352 с.

12. Єлисеєв А. Доступно про соціальне страхування / А. Єлисеєв // Податкове планування. – 2002. – № 1. – С. 47-49.

13. Закон України “Основи законодавства України про загальнообов’язкове державне соціальне страхування” від 14.01.1998 № 16/98-ВР (із змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради України. – 1998. – № 23. – 121 с.

14. Закон України “Про соціальні послуги” від 19.06.2003 № 966-IV (із змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 45. – 358 с.

15. Закон України “Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії” від 5.10.2000 № 2017-III (із змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 48. – 409 с.

## REFERENCES

1. Yurchenko, Yu. D. (2006), “State management in the field of social protection: theoretical and methodological aspects”, Ph.D. Thesis, Theory and History of Public Administration, The National Academy for Public Administration under the President of Ukraine, Kyiv, Ukraine.

2. Bendasiuk, O. (2010), “State administration of people’s social protection in market economy”, *Halyskyi ekonomichnyi visnyk*, vol. 1, no. 26, pp. 123–126.

3. Dereha, V. V. (2012), *Sotsialna i humanitarna polityka* [Social and humanitarian policy], Vydavnytstvo Chornomorskoho derzhavnoho universytetu imeni Petra Mohyly, Mykolaiv, Ukraine.

4. Kolosok, A. M. (2008), “Social insurance in the context of the formation of social dialogue”, *Aktualni problemy ekonomiky*, vol. 3, no. 81, pp. 129–135.

5. Bezkrivnyi, O. V. and Stryhunivska, S. I. (2010), “The essence of social protection and the role of social insurance in its implementation”, *Visnyk Zaporizkoho universytetu. Ekonomichni nauky*, vol. 1, no. 5, pp. 205–209.

6. Yurii, S. I., Shavaryna, M. P. and Shamenska, N. V. (2004), *Sotsialne strakhuvannia* [Social insurance], Kondor, Kyiv, Ukraine.

7. Mykhailovska, I. M. and Nelipovych, O. V. (2011), “The system of social protection in Ukraine: the essence, basic components and areas of improvement”, *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, vol. 6, no. 4, pp. 255–260.

8. Lopushniak, H. S. (2011), “Social protection of population: theoretical conceptualization and characteristics of public administration”, *Teoriia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia*, vol. 2, no. 33, pp. 277–284.

9. Velyksar, T. I. (2013), “Social insurance as a component of people’s social protection system in Ukraine: actual issues”, *Visnyk Zhytomyrskoho natsionalnoho ahroekologichnoho universytetu*, vol. 1–2, no. 2, pp. 290–296.

10. Pavlova, L. O. (2015), “Political and economic analysis of people’s social protection system in Ukraine”, Ph.D. Thesis, Economic theory and history of economic thought, Lviv, Ukraine.

11. Vnukova, N. M. and Kuzmych, N. V. (2006), *Sotsialne strakhuvannia* [Social insurance], Kondor, Kyiv, Ukraine.

12. Yelysieiev, A. (2002), “Available on social insurance”, *Podatkove planuvannia*, vol. 1, pp. 47–49.

13. The Verkhovna Rada of Ukraine (1998), The Law of Ukraine “Basic Laws of Ukraine on compulsory social insurance”, available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/16/98-%D0%B2%D1%80> (Accessed 1 January 2015).

14. The Verkhovna Rada of Ukraine (2003), The Law of Ukraine “On Social Services”, available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/966-15> (Accessed 18 October 2012).

15. The Verkhovna Rada of Ukraine (2000), The Law of Ukraine “On state social standards and state social guarantees”, available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2017-14> (Accessed 7 April 2012).

Лазутіна Л. О.,

молодший науковий співробітник відділу податково-бюджетної політики, Національний науковий центр “Інститут аграрної економіки”, м. Київ

## РОЛЬ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТА ПІДТРИМКИ У РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

***Анотація.** У статті здійснено уточнення ролі державного регулювання та підтримки розвитку фінансового забезпечення соціальної сфери сільських територій. Мета статті – систематизувати та обґрунтувати складові державної політики фінансового забезпечення соціальної сфери села, його нормативне забезпечення, виконання раніше прийнятих програм та аналіз нових законодавчих актів. Використані наступні методи: метод аналогій, експертний метод, аналізу і синтезу, метод порівняльного описування. Результатом статті є аналіз існуючих наукових підходів до визначення державного регулювання досліджуваної проблеми розвитку сільських територій та його механізму й інструментів, систематизація в єдиному вимірі та пропозиції щодо поліпшення складових державного регулювання розвитку фінансового забезпечення соціальної сфери села. Результати можуть бути використані при формуванні бюджетів сільських територій в умовах адмінреформи на різних рівнях управління. Перспективами подальших досліджень є аналіз нормативного регулювання фінансового забезпечення розвитку сільських територій у ракурсі його наближення до європейського досвіду.*

**Ключові слова:** фінансове забезпечення, соціальна сфера села, місцеві бюджети, бюджетні програми, державна підтримка.

Lazutina L. O.,

Junior scientific researcher, Department of Fiscal Policy, National Scientific Center “Institute of Agrarian Economics”, Kyiv

## THE ROLE OF GOVERNMENT REGULATION AND SUPPORT IN THE DEVELOPMENT OF FINANCIAL PROVISION OF SOCIAL ISSUES IN RURAL AREAS

***Abstract.** In this article we have specified the role of state regulation and support of development of financial provision of the social issues in rural areas. The purpose of the article is to systematize and justify government policy components in financial provision of the countryside social issues, its regulatory support, execution of previously adopted programs, and analysis of new legislative acts. We have used the following approaches: analog approach, expert approach, analysis and synthesis, comparative description. The result of the article is the analysis of existing scientific approaches to the definition of state regulation of the studied problem of rural areas development and its mechanism and tools, its systematization in a single measurement, and suggestions regarding improvement of state regulation components of development of financial provision of the village social sphere. The results can be applied in rural areas budgeting as part of administrative reform at different levels of management. The perspective for further research is the analysis of regulatory regime of financial provision of rural areas under the prospect of its adaptation to the European experience.*

**Keywords:** financial provision, social sphere of the countryside, local budgets, government programs, government support.

**Постановка проблеми.** Глобалізаційні процеси та розбалансований розвиток економіки України, що спостерігається останнім часом, спричинили занепад сільських територій. Соціальні програми, які раніше були обов’язковою складовою фінансування кожного сільськогосподарського підприємства, нині полишені на самоплив. Внаслідок та-

кого стану в державі з’явилася необхідність пом’якшення цього процесу, оскільки сільські території для України виступають “як сфера життя, діяльності та побуту селян”. Схожа ситуація й у ЄС, де “прямі субсидії для сільськогосподарських виробників поступово поступились місцю політиці “розвитку сільських територій», яка б мала вирішити

питання перекошу фінансування сільськогосподарських виробників у бік комплексного розвитку власне сільських територій” [8].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивченню питань державного регулювання та підтримки розвитку соціальної сфери села присвячено праці дослідників В. Борщевського, О. Булавка, Ю. Губені, М. Дем’яненка, І. Комарової [3], І. Луїної, М. Маліка, Д. Полозенка, О. Радченко [6], Л. Тулуша, А. Чухно, С. Юрія та ін. Ученими розкрито стан проблеми, її причини, можливі наслідки та прогнози необхідного бюджетного фінансування.

Зокрема, як зазначає І. Комарова, власне економіку “неможливо розглядати без покращання умов життя сільського населення, яке значною мірою має забезпечуватись за рахунок підвищеної державної уваги до проблем фінансування розвитку сільських територій” [3].

Ці та ряд інших проблем потребують подальших наукових розвідок та реалізації наукового системного підходу в здійсненні державної політики підтримки сільських територій.

**Постановка завдання** даного дослідження полягає в систематизації та обґрунтуванні складових державної політики фінансового забезпечення соціальної сфери села, його нормативного супроводу, виконання раніше прийнятих програм та аналізі нових законодавчих ініціатив.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Суть державного регулювання та підтримки розвитку сільських територій – досить вивчена проблема. Аналіз нормативних актів та літературних джерел [1; 3; 5; 6; 7] розкриває, що на початку 90-х рр. фінансування сільських закладів соціальної сфери здійснювалося через місцеві бюджети, була передбачена компенсація витрат сільськогосподарським підприємствам за утримання власних соціальних об’єктів. Виділялися пільгові кредити індивідуальним забудовникам, здійснювалися державні централізовані капіталовкладення у розвиток соціальної інфраструктури на селі тощо. З цього часу, можна вважати, процес став системним. Причому видатки з Державного бюджету здійснювалися за рядом міністерств, у тому числі й соціальної інфраструктури, а також профільного Міністерства аграрної політики та продовольства (МАПіП).

Якщо за стабільних економічних умов підтримка сільських територій необхідна для комфортного життєзабезпечення сільських жителів, то в умовах кризи потреба державної підтримки мотивується занепадом, що відбувається на сільських територіях. Зокрема, за дослідженнями науковців ННЦ “Інститут аграрної економіки” [7], нині демографічна ситуація є загрозливою і має чітку тенденцію до погіршення. На початок 2015 р. чисельність наявного сільського населення України (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим) становила 13256,2 тис. осіб. За 2014 р. вона зменшилася на 75,8 тис. осіб, а протягом 2010-2014 рр. – на 1181,9 тис. осіб, або на

8,2%. Щорічне зменшення сільського населення за ці роки становило в середньому 236,4 тис. осіб. Зменшується людність сіл, скорочується сільська поселенська мережа. У 2014 р. в порівнянні з 2000 р. середня кількість жителів на один населений пункт зменшилася з 560 до 496 осіб (на 12,9%), у розрахунок на одну сільську раду – з 1569 до 1371 особи (на 14,4%). За цей період із карти України зникло 342 села, або в середньому 24 села щороку.

Як правило, державна підтримка розвитку сільських територій формується переважно з пакета соціальних послуг, спрямованих на формування стабільних і сприятливих соціальних умов на селі. До них належать охорона здоров’я, початкова та середня освіта, забезпечення транспортом, побутовими послугами, торговельною мережею, культурно-просвітницькими закладами, а також певні соціальні програми і пільги для малозахищених верств населення. Окремі складові та рівень забезпечення сільських населених пунктів об’єктами соціальної інфраструктури наведено на рис. 1.

За узагальненням А. Руснак, є такі форми державної підтримки розвитку села та збереження сільських територій: пряма державна підтримка села; підтримка села, пов’язана з розвитком сільського господарства; створення сільських переваг для бізнесу [6].

Пряма державна підтримка – це бюджетні субсидії на розвиток сільської інфраструктури. Програми підтримки, пов’язані з розвитком сільського господарства, стосуються розвитку сільських територій побіжно, у частині розвитку виробництва, його оподаткування та надходження до місцевих бюджетів. Створення сільських переваг для бізнесу стосується механізмів залучення інвестицій, зокрема через пільгове оподаткування для підприємств інших галузей, які ведуть діяльність на сільських територіях. Окрім того, починаючи з 2013 року, “для розвитку сільського господарства Урядом передбачено кілька програм стимулювання діяльності фізичних осіб – особистих селянських господарств, які мають важливе значення як форма підтримки підприємництва на селі, самозайнятості населення, підвищення рівня доходів тощо” [7].

О. Радченко розвиток сільського підприємництва виділяє як особливий напрям підтримки та стабілізації розвитку сільських територій, зазначаючи, що на даному етапі таким можна вважати діяльність фермерських та селянських господарств, як пов’язаних, так і не пов’язаних із сільськогосподарською діяльністю [5].

Для програм сучасного Державного бюджету, як зазначає І. Комарова [3], це основні заходи державного впливу на стабілізацію соціальних процесів на селі, що здійснюються за напрямками: фінансова підтримка заходів із розвитку сільських територій, соціальної сфери села; кадрового забезпечення аграрного сектору.

Для визначення коштів, які закладаються у щорічний Державний бюджет, існує декілька Програмних документів регулювання розвитку сільських територій. Найбільш вагома з них Державна цільова програма розвитку українського села на пе-

ріод до 2015 року. Прогнозні обсяги та фінансування з Державного бюджету за нею наведено у таблиці 1.

Відповідно до даних аудиту Рахункової палати [5] на розвиток соціальної сфери та сільських територій, фінансованих згаданою Програмою, у 2008-2011 роках передбачалося виконання 17 заходів із прогнозним обсягом фінансування 11,05 млрд грн, у тому числі кошти Державного бюджету – 8,57 млрд грн. Фактично виконувалося 11 заходів, на які використано 1589,3 млн грн, або 14,1 % від прогнозного обсягу, з них кошти Державного бюджету – 1505,3 млн грн.

Функції розпорядника цільових державних централізованих коштів (фінансування) у соціальну сферу села покладаються на органи місцевого самоуправління і місцеву державну адміністрацію, які несуть відповідальність із іншими учасниками інвестиційного процесу за цільове й ефективне їх використання.

Загалом інвестування розвитку соціальної інфраструктури села в Україні здійснюється з різних джерел фінансування, зокрема за рахунок коштів місцевих і державного бюджетів, сільського населення, товаровиробників різних форм господарювання.

Особливості сучасного етапу розвитку соціальної сфери села визначали переважно чинники скорочення інвестицій на дані цілі внаслідок економічної кризи, а також зміни пріоритетів інвесторів і структури джерел фінансування будівництва об'єктів невикористаного призначення у сільській місцевості в процесі ринкової трансформації економіки.

Щодо соціальних програм, які фінансувалися безпосередньо по МАПіП, то у 2011-2015 рр. їх структура наступна (рис. 2). Визначено, що на фінансування соціальної сфери села виділяється менше 0,5% коштів, передбачених на фінансування аграрного сектору.

За останні роки фінансування розвитку села представлено фактично однією програмою підтримки спортивного товариства “Колос”. Наприклад, на 2015 рік передбачено фінансування у 5,68 млн грн, а за 10 місяців поточного року профінансовано на 3,93 млн грн.

Як наслідок, зазначає Г. Никитюк [11], мережа підприємств і установ сфери обслуговування на селі катастрофічно скорочується, матеріальна база занепадає і руйнується; капітальні вкладення в соціальну інфраструктуру села нині становлять усього 12-15% від рівня 1990 р. (за всіма джерелами фінансування, включаючи кошти населення на житлове будівництво). При цьому обсяг капіталовкладень соціального призначення у розрахунку на одного жителя в сільській місцевості залишається у 1,5-2 рази нижчим, ніж у містах.

Недоліки державного регулювання та підтримки розвитку сільських територій полягають у тому, що в Державному бюджеті не виправдано знижені соціальні витрати на сільський сектор, навіть за умови обмеженості бюджетних ресурсів. Спостерігається відомча роз'єднаність управління сільськими територіями, оскільки сільську місцевість не ви-

ділено як єдиний об'єкт управління. Не розроблено державних стандартів забезпечення населення соціальними послугами та ін. [10].

На це ж вказує також І. Комарова, зазначаючи, що політика розвитку сільських територій в Україні здійснюється у межах державної регіональної та аграрної політики. Відповідно, державна підтримка розвитку сільських територій позиціонується за різними напрямками, які не послідовні за роками, фінансуються за залишковим принципом, розпорощені за кількома відомствами (розпорядниками коштів) [3].

На думку О. Радченко, критерієм ефективності державної підтримки розвитку сільських територій є самозайнятість сільського населення, зростання його доходів, виробництво ексклюзивної сільсько-господарської продукції, що вимагає значних затрат праці та особливої організації технологічного процесу, в тому числі органічного землеробства, виробництво екологічно чистої продукції для дитячого харчування, розвиток зеленого туризму тощо.

Вирішення проблеми забезпечення комплексного розвитку сільських територій, на думку дослідників [1; 3; 5; 6; 7], потребує трансформації всієї сучасної бюджетної політики в аграрній сфері. Для створення передумов ефективного розвитку соціальної інфраструктури села слід надати повноваження сільським, селищним та районним територіальним громадам самостійно визначати пріоритети щодо облаштування відповідних сільських територій із урахуванням місцевої специфіки.

Також необхідним елементом державної політики комплексного розвитку сільських територій має стати створення ефективного механізму координаційної роботи щодо забезпечення соціальних стандартів життя на селі та системи моніторингу сільського розвитку на основі набору попередньо визначених індикаторів. З цією метою в 2015 році КМУ затверджено Концепцію розвитку сільських територій [8].

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Основою державної бюджетної політики підтримки сільських територій є орієнтація на соціальні аспекти їхнього розвитку, в центрі яких знаходяться проблеми сільських жителів, що передбачає врахування всіх факторів умов проживання. До них належать соціальні, економічні, культурно-освітні й природоохоронні заходи. Важливе значення має ефективне ведення сільського господарства, поступове застосування органічного землеробства, збереження природного і культурного середовища села. З цією метою виділення державних коштів має спрямовуватися на розвиток соціальної та інституційної інфраструктури.

Роль державного регулювання та бюджетної підтримки розвитку сільських територій насамперед має спрямовуватися на соціальні умови життя, а це розвиток комунального господарства, інженерних та інформаційних комунікацій. Важливими напрямками є забезпечення робочих місць, розширення мережі закладів охорони здоров'я, освіти,

побутового обслуговування та культури, фізичної культури та спорту.

Подальшими напрямками досліджень у межах цієї проблеми є аналіз чинного законодавства щодо підтримки аграрної сфери та напрацювання напрямів його гармонізації з європейським та світовим досвідом.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Аналітична записка “Щодо проблем розвитку соціальної інфраструктури сільських населених пунктів” / Національний інститут стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1132/>

2. Звітність про виконання бюджетів України за 2009-2015 роки / Державне казначейство України, Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>.

3. Комарова І. В. Державна підтримка розвитку сільських територій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://sophus.at.ua/publ/2015\\_06\\_4\\_5\\_kam\\_podils/sekcija\\_section\\_3\\_2015\\_06\\_4\\_5/derzhavna\\_pidtrimka\\_rozvitku\\_silskikh\\_teritorij/99-1-0-1440](http://sophus.at.ua/publ/2015_06_4_5_kam_podils/sekcija_section_3_2015_06_4_5/derzhavna_pidtrimka_rozvitku_silskikh_teritorij/99-1-0-1440).

4. Про результати аудиту виконання заходів державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16741939/Selo\\_2015.pdf](http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16741939/Selo_2015.pdf)

5. Радченко О. Д. Формування державної політики бюджетної підтримки сільських територій / Радченко О. Д. // Вісник Львівської комерційної академії. – 2012. – Вип. № 3. – С. 164-168.

6. Руснак А. В. Форми та напрями державної підтримки сільських територій у регіонах України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/17\\_PN\\_2015/Economics/13\\_194628.doc.htm](http://www.rusnauka.com/17_PN_2015/Economics/13_194628.doc.htm).

7. Сайт Національного наукового центру “Інститут аграрної економіки” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iae.org.ua/>.

8. Ткачук А. Про розвиток сільських територій і не тільки (З олівцем над Концепцією розвитку сільських територій, прийнятою розпорядженням Кабінету Міністрів України від 23 вересня 2015 р. № 995-р) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.csi.org.ua/?p=5856>.

9. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

10. Ляшенко О. А. Джерела фінансування соціальної сфери сільських територій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=68252>.

11. Никитюк Г. Л. Аналіз регуляторної політики розвитку соціальної сфери села [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.academy.gov.ua/ej/ej14/txts/Nikitiuk%20.pdf>.

## REFERENCES

1. Analytychna zapyska “Shchodo problem rozvytku sotsialnoi infrastrukтуры silskykh naselenykh punktiv”, Natsionalnyi instytut stratehichnykh doslidzhen, available at: <http://www.niss.gov.ua/articles/1132/>.

2. Zvitnist pro vykonannia biudzhativ Ukrainy za 2009-2015 roky, Derzhavne kaznacheistvo Ukrainy, Ministerstvo finansiv Ukrainy, available at: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>.

3. Komarova, I. V. Derzhavna pidtrymka rozvytku silskykh terytorii, available at: [http://sophus.at.ua/publ/2015\\_06\\_4\\_5\\_kam\\_podils/sekcija\\_section\\_3\\_2015\\_06\\_4\\_5/derzhavna\\_pidtrimka\\_rozvitku\\_silskikh\\_terit\\_01j/99-1-0-1440](http://sophus.at.ua/publ/2015_06_4_5_kam_podils/sekcija_section_3_2015_06_4_5/derzhavna_pidtrimka_rozvitku_silskikh_terit_01j/99-1-0-1440).

4. Pro rezultaty audytu vykonannia zakhodiv derzhavnoi tsilovoi prohramy rozvytku ukrainskoho sela na period do 2015 roku, available at: [http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16741939/Selo\\_2015.pdf](http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16741939/Selo_2015.pdf).

5. Radchenko, O. D. (2012), Formuvannia derzhavnoi polityky biudzhetnoi pidtrymky silskykh terytorii, *Visnyk Lvivskoi komertsiinoi akademii*, vyp. №3, s. 164-168.

6. Rusnak, A. V. Formy ta napriamy derzhavnoi pidtrymky silskykh terytorii u rehionakh Ukrainy, available at: [http://www.rusnauka.com/17\\_PN\\_2015/Economics/13\\_194628.doc.htm](http://www.rusnauka.com/17_PN_2015/Economics/13_194628.doc.htm).

7. Cait Natsionalnogo naukovohto tsentru “Instytut ahrarnoi ekonomiky”, available at: <http://www.iae.org.ua/>.

8. Tkachuk, A. Pro rozvytok silskykh terytorii i ne tilky (Z olivsem nad Kontseptsiieiu rozvytku silskykh terytorii pryiniatu rozporiadzhenniam Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 23 veresnia 2015 r. № 995-r), available at: <http://www.csi.org.ua/?p=5856>.

9. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

10. Liashenko, O. A. Dzherela finansuvannia sotsialnoi sfery silskykh terytorii, available at: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=68252>.

11. Nykytiuk, H. L. Analiz rehuliatornoj polityky rozvytku sotsialnoi sfery sela, available at: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej14/txts/Nikitiuk%20.pdf>.

Куклишин О. І.,  
аспірант, Львівська комерційна академія, м. Львів  
асистент кафедри організації та економіки фармації, Національний медичний університет  
ім. О. О. Богомольця, м. Київ  
радник заступника міністра оборони України

## МАРКЕТИНГОВІ ПІДХОДИ НА СУЧАСНОМУ РОЗДРІБНОМУ РИНКУ ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ В УКРАЇНІ: ПЕРСПЕКТИВИ ТА ПРОБЛЕМИ

***Анотація.** У статті акцентовано увагу на необхідності розробки підходів стратегії розвитку роздрібною ринку лікарських засобів як соціально орієнтованого виду економічної діяльності. Досліджено аспекти теперішньої діяльності аптек і фармацевтичного ринку в цілому, сформовані програми дій на досягнення стратегічних орієнтирів ефективного використання внутрішнього потенціалу фармацевтичного ринку України шляхом впровадження маркетингового комплексу дій. Розглянуто та досліджено ринкові можливості шляхом вивчення сегментації ринку лікарських засобів за різними змінними параметрами. Виокремлені та охарактеризовані основні перспективи для розвитку та оптимізації на фармацевтичному ринку шляхом макроекономічних та інфраструктурних змін.*

**Ключові слова:** фармацевтичний ринок, стратегія, стан, процеси, перспективи.

Kuklyshyn O. I.,  
Postgraduate, Lviv Academy of Commerce, Lviv  
Assistant of the Department of Organization and Economics of Pharmacy, Bogomolets National  
Medical University, Kyiv  
Advisor to the Deputy Minister of Defence of Ukraine

## MARKETING APPROACHES IN MODERN RETAIL MARKET OF MEDICINES IN UKRAINE: PROSPECTS AND PROBLEMS

***Abstract.** In the article the attention is focused on the need to develop approaches to strategy development of retail pharmaceutical market as socially oriented type of economic activity. The aspects of the current activities of pharmacies and pharmaceutical market as a whole are investigated, a program of action to achieve strategic objectives of effective use of internal potential of pharmaceutical market in Ukraine through the introduction of marketing actions is formed. The market opportunities by studying the segmentation of medicines market in accordance with different variable parameters are considered and explored. The main prospects for the development and optimization of the pharmaceutical market by macroeconomic and infrastructure changes are defined and characterized.*

**Keywords:** pharmaceutical market, strategy, condition, processes, prospects.

**Постановка проблеми.** Фармацевтичний ринок залишається одним із високодохідних і швидкозростаючих секторів світової економіки. Водночас зараз визначальний фактор українського роздрібною ринку лікарських засобів – низький рівень платоспроможності населення. Без сумніву, це пов'язано з девальвацією національної валюти, саме лікарські засоби досить різко відреагували у збільшенні ціни, адже навіть вітчизняні фармацевтичні виробники імпортують сировину для виробництва ліків у доларах. Саме зараз споживання на душу населення ліків і, відповідно, розмір ринку в декілька раз відстає від рівня раціональних потреб населення, що створює сприятливі передумови для

формування якісного, високорозвиненого та конкурентоздатного фармацевтичного ринку. Внутрішній потенціал фармацевтичного ринку України залишає багато можливостей для розвитку виробництва, дистрибуції та роздрібною продажу лікарських засобів шляхом впровадження маркетингового комплексу дій.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивчення розвитку українського фармацевтичного ринку викладено у наукових працях вітчизняних науковців (Громовик Б., Пестун І., Костецький К., Мнушко З., Толочко В. та ін.). Разом з тим, залишається недостатньо дослідженим і потребує по-

глибленого опрацювання питання маркетингових підходів на фармацевтичному ринку лікарських засобів в Україні – пошуку нових заходів щодо оптимізації діючих аптек та аптечних мереж роздрібно-го ринку лікарських засобів.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є вибір маркетингових параметрів роздрібно-го ринку лікарських засобів та фармацевтичного ринку в цілому: асортименту, цінової політики, сервісу у відповідності з об'єктивними можливостями своїх ресурсів та конкурентної ситуації.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Роздрібний сегмент протягом останніх 10 років був основною рушійною силою у розвитку українського фармацевтичного ринку в цілому. При цьому до збройного конфлікту на території України темпи розвитку фармацевтичного бізнесу були одні з найбільших в Європі та світі. Активізацію попиту з боку населення частково було досягнуто за рахунок суттєвого збільшення рекламних та маркетингових витрат підприємств-виробників, пов'язаних із просуванням продукції на ринок [1, с. 717].

Аналіз стану фармацевтичного ринку в Україні дає підстави охарактеризувати його як складну, багаторівневу динамічну систему. Серед факторів, що стримують його зростання, можна виділити потужну фрагментованість, дисбаланс у зростанні ринку в грошовому та натуральному вираженні, недостатність використання ресурсного потенціалу. Але наявність сприятливих умов і ресурсів створює передумови для формування якісного, високорозвиненого та конкурентоздатного фармацевтичного ринку України. Так, для сталого розвитку та динамічного зростання українського фармацевтичного ринку важливими умовами стають консолідація, створення сильніших і більших аптечних мереж, підвищення рівня організаційного менеджменту, впровадження нових методів оптимізації процесів управління економічної діяльності та механізмів управління торговельними процесами фармацевтичних підприємств, стабілізація конкурентних позицій останніх та підвищення рівня інформаційного забезпечення ринку [2, с. 10].

В умовах гострої конкуренції при позиціонуванні аптеки або аптечної мережі істотну роль відіграє поняття “формула аптеки”. Формула аптеки – це сукупність товару і пропонованих послуг, що становлять додаткову цінність, яка привертає цільового покупця і дозволяє аптеці виділитися в його очах серед конкурентів. Іншими словами, формула аптеки – це той комплексний продукт, який аптека пропонує покупцеві [3]. Добре продумана формула аптеки є необхідним стратегічним рішенням в аптечному бізнесі. Елементами формули аптеки є:

- ✓ тип асортименту – глибина і ширина асортименту, спеціалізація;
- ✓ цільова група – критеріями для сегментації аптечного ринку є соціально-економічні, географічні критерії купівельної поведінки;

✓ ринкова позиція – вибір ринкової позиції по відношенню до конкурентів.

Позиціонування в аптечному бізнесі – це виділення своєї формули аптеки в очах споживача щодо конкурентів. Позиціонування може проводитися на основі ціни або на основі якості послуг. Цей вибір і визначає додану цінність, яка вкладається у поняття формули аптеки. Проте багато що залежить від регіонів: чим вище рівень життя у регіоні, тим гострішою стає конкуренція за додану цінність. Для зростання і розвитку бізнесу має значення не тільки збільшення кількості аптек у своєму регіоні і вихід за його межі, а й адаптація формули аптеки до існуючих привабливих сегментів ринку. З метою охопити якомога більше сегментів аптеки роблять або соціальні відділи, або соціальні ціни на ряд препаратів. Аптечні мережі відкривають аптеки різних формул для різних цільових груп.

На практиці формула аптеки створює у покупців певні враження та очікування. Поєднання виправданих очікувань і вражень формує імідж аптеки. За формулою аптеки стоять як якісні цілі (вибране позиціонування та імідж), так і кількісні (обсяг продажів, валовий прибуток і матеріальні витрати). Вибір формули аптеки, позиціонування, визначення якісних і кількісних цілей та їх досягнення входять у маркетингову політику компанії. Сьогодні саме вона у поєднанні зі стратегічним баченням визначає силу бренду аптечної мережі в фармацевтичному бізнесі [3, с. 7].

Ще однією особливістю маркетингу в фармацевтичній діяльності, яка істотно відрізняє її від інших сфер, є те, що продукція виробляється у чітко необхідній кількості, не надається безпосередньо споживачеві, ціноутворення прямо або опосередковано визначається урядом, на національних ринках присутня велика кількість конкурентів. Сьогодні на фармацевтичному ринку України наявна продукція більше від 300 виробників із країн близького та дальнього зарубіжжя, країн СНД та Балтії, а також близько 160 вітчизняних виробників, серед яких 22 підприємства, які займалися виробництвом лікарських засобів ще за часів Радянського Союзу [4].

На сьогодні в Україні основним маркетинговим фактором позиціонування аптек залишається місце розташування. За цим критерієм для міських аптек можна виділити два основних типа: “спальні” та “прохідні” аптеки.

Для переважаючих за чисельністю спальних аптек загалом властиві наступні параметри:

- асортимент, націлений на потреби місцевого населення, зазвичай більш вузький, ніж для середньоміського населення;
  - ціни на ліки, конкурентоспроможні відносно двох-трьох ближніх конкурентів і, певна річ, не вище від середньоміських;
  - продаж за першим столом (прилавочний формат торгівлі).
- Для більшості прохідних аптек, навпаки, характерні:
- асортимент істотно ширше від середньоміського;



➤ рівень цін, конкурентоспроможний із дорожчими лікарськими засобами в масштабах міста і часто – вище середньоміського рівня у нижчому та середніх сегментах;

➤ формат самообслуговування.

Одним із найбільш перспективних напрямків залишається розвиток консультативного сервісу аптек. Оптимізація роботи провізорів та фармацевтів першого столу з відвідувачами здатна збільшити об'єм продаж у цілому приблизно на 10-15%, по ряду препаратів – значно більше. Важливу роль у розвитку консультативного сервісу аптек можуть відіграти виробники, які поки що доволі слабо працюють у даному напрямку: лише декілька відомих фармацевтичних компаній-виробників хоч трохи уваги приділяють ефективній співпраці з аптеками щодо підтримки консультативного сервісу (розробляють алгоритми рекомендацій для відвідувачів, забезпечують спеціальними тренінгами аптечний персонал тощо).

Актуальність запровадження логістичного підходу в управлінні аптек на сучасному етапі їх розвитку обумовлена також необхідністю визначення й завоювання власної ринкової ніші для різних суб'єктів фармацевтичного ринку, оскільки лише таким чином можна забезпечити як сталий економічний стан фармацевтичного підприємства, так і максимальне задоволення потреб споживачів. Важливими елементами такого підходу для аптечних мереж є, зокрема, управління закупівлями лікарських засобів, моніторинг діяльності постачальників, визначення асортиментної політики з урахуванням вимог кінцевих споживачів [5].

Вивчення попиту на товар та аналіз ринкових можливостей тісно пов'язані з дослідженням ринкової сегментації. Через політику сегментації ринку втілюється у життя найважливіший принцип маркетингу – орієнтація на споживача. Сегмент ринку складається зі споживачів, що однаково реагують на один і той самий набір спонукальних стимулів маркетингу. Сегмент фармацевтичного ринку повинен відповідати таким вимогам:

- наявність потреб, що їх може задовольнити досліджуваний лікарський засіб;

- відносна постійність потреб (зміна може відбутися при впровадженні на ринок нового лікарського засобу або у разі зміни державної політики в галузі охорони здоров'я);

- основні характеристики сегмента повинні піддаватися вимірюванню, і він має бути чітко окреслений;

- потенціальна місткість сегмента повинна виявитися достатня для того, щоб окупилися виробничі та маркетингові витрати і був отриманий прибуток.

Сегментацію ринку можна здійснювати за різними змінними параметрами. Сегментація за географічним принципом передбачає розподіл світового ринку на різні географічні одиниці: зовнішній і внутрішній, регіональні ринки, ринки окремих країн, внутрішні регіональні ринки (крайові, обласні, міські). Це дає змогу врахувати особливості окремих країн світового ринку, а на внутрішньому – оцінювати чисельність населення, особливості транс-

портної мережі району, структуру промисловості району, ступінь насиченості ринку в даному регіоні та динаміку його розвитку.

Сегментація за демографічним принципом передбачає розподіл ринку на сегменти на основі таких демографічних змінних, як стать, вік, розмір сім'ї, етап життєвого циклу родини, раса, національність, релігія.

Демографічні характеристики – найпопулярніші фактори сегментації споживчого ринку, їх легше, ніж більшість інших змінних, виміряти. Сегментація ринку може здійснюватися за одною демографічною характеристикою або за їх комбінацією.

Сегментація за соціально-економічними характеристиками враховує рівень доходів споживачів, приналежність до певного класу, професію, освіту тощо.

Сегментація за психологічним принципом передбачає врахування типу особистості та стилю життя. Наприклад, споживачі-інтроверти більш консервативні й систематичні у своїй поведінці при здійсненні покупок, ніж екстраверти. Потребують різних маркетингових підходів споживачі-традиціоналісти, новатори, естети, життєлюбів, ділові лідери, любителі втіх.

Сегментація за споживчими мотивами передбачає класифікацію споживачів залежно від ступеня їх прихильності до товарних марок, інтенсивності споживання, вигод, яких споживачі шукають у товарі, а також за пріоритетністю мотивів придбання (рослинне, синтетичне чи біотехнологічне походження препарату, його покази до застосування, ціна, ефективність, безпечність, сприйнятність хворим, швидкість настання дії, зручність застосування, рентабельність курсу лікування тощо).

Одним із напрямів сегментації за споживчими мотивами є сегментація за групою хвороб, при яких споживачам показані лікарські засоби (засоби, які впливають на опорно-руховий апарат, серцево-судинну систему, для лікування інфекцій тощо).

Сегментацію ринку організацій-споживачів можна проводити за такими принципами:

✓ видом організацій-споживачів (лікарні, санаторії, диспансери);

✓ спеціалізацією (кардіологічні, психоневрологічні, туберкульозні тощо);

✓ вагомістю (сегменти, де здійснюються великі торговельні операції, і сегменти з дрібними й навіть одиничними покупками лікарських засобів);

✓ формою власності (враховують специфіку роботи з державними і недержавними закладами) [6, с. 82].

Приймаючи рішення щодо виходу на ринок, можливостей його сегментації, фірма може застосувати три стратегії охоплення ринку: масовий маркетинг, цільовий маркетинг та диференційований маркетинг.

Масовий маркетинг орієнтується на широкий споживчий ринок із використанням одного базового плану маркетингу, сегментацію ринку не проводять. Цю стратегію доцільно застосовувати на однорідному ринку, де всі споживачі виявляють інтерес

до одного товару й однаково реагують на запропоновані маркетингові заходи. Головна мета масового маркетингу – максимізувати збут, завдяки чому суттєво зменшаться питомі втрати на виробництво і збут одиниці продукції. Це дає змогу фірмі знижувати ціну на товар і гнучко вести цінову конкуренцію. Адже потреби деяких сегментів ринку при тому можуть залишитися незадоволеними.

Цільовий чи концентрований маркетинг орієнтований на вузьку специфічну групу споживачів (сегмент ринку) через спеціалізований комплекс маркетингу, спрямований на задоволення потреб саме цього сегмента. Стратегія цільового маркетингу ефективна насамперед для невеликих чи спеціалізованих підприємств, які виробляють продукцію конкретного призначення в обмеженій кількості. Для досягнення ринкового успіху важливо, щоб фірма краще, ніж конкуренти, задовольняла потреби обраного сегмента ринку. Водночас ця стратегія пов'язана з підвищеним рівнем ризику. Якщо обраний сегмент не виправдає надій, компанія матиме збитки. Тому багато фірм надають перевагу диверсифікації виробництва та орієнтації на декілька сегментів, тобто використовують третю стратегію.

Диференційований маркетинг передбачає охоплення декількох сегментів ринку і розроблення для кожного з них окремого комплексу маркетингу. Це зменшує для фірми рівень ризику і негативні економічні наслідки у разі невдачі на якомусь сегменті. Диференційований маркетинг потребує ретельного аналізу. Ресурси і можливості фірми мають бути достатні для виробництва та маркетингу двох чи більше марок або товарів.

Компанія повинна ретельно підкреслювати відмінності товарів на кожному сегменті й підтримувати їх образ. Це потребує додаткових витрат на створення модифікацій виробів та освоєння виробництва нових товарів, реалізацію їх численними каналами збуту, рекламування різних марок та моделей продукції. Підприємство повинно зіставляти додаткові витрати й додаткові доходи від реалізації продукції на різних сегментах ринку [6, с. 84].

Ефективність функціонування маркетингу в структурі аптеки слід трактувати як ступінь ринкової потужності, де рівень можливостей для забезпечення реалізації обраної маркетингової стратегії обумовлений наявними в розпорядженні маркетинговими ресурсами і здатністю підприємства до руху вперед [7, с. 17].

Водночас суттєві резерви для розвитку роздрібно-го ринку лікарських засобів залишаються з можливостями макроекономічних та інфраструктурних змін, існуючи в межах самого аптечного бізнесу. Підвищення конкуренції все більш жорстко ставить аптеки перед необхідністю ефективного позиціонування і вибору маркетингових параметрів: асортименту, цінової політики, сервісу у відповідності з об'єктивними можливостями своїх ресурсів, конкурентної ситуації. В умовах насичення фармацевтичного ринку галузь зосереджена на завданнях, пов'язаних із розширенням і підвищенням капіталізації найбільш привабливих сегментів. При цьому в якості основних каталізаторів цього процесу висту-

пають інструменти операційного комунікативного маркетингу [8].

Особливої уваги потребує сформована на сьогодні система фармацевтичного маркетингу, орієнтована на рекламу лікарських препаратів серед населення (телебачення, засоби масової інформації), що певною мірою сприяє поширенню різних форм самолікування. Більш доцільною є комплексна система стратегічного маркетингу, спрямована на рекламу препаратів у першу чергу серед лікарів, а в другу – серед населення. При цьому професійна реклама може бути декількох рівнів: для спеціалістів, відповідальних за оптові закупівлі лікарських препаратів (кон'юнктура й аналітична інформація), і для лікарів (інформація щодо показань та проти-показань, оглядова й аналітична інформація щодо різних груп препаратів, практичного досвіду їх використання), які безпосередньо призначають лікарські засоби [9, с. 37].

Окремих питань є методи промоції, які використовуються на вітчизняному фармацевтичному ринку, оскільки ця сфера діяльності в українському законодавстві не відрегульована належним чином у порівнянні з країнами європейського співтовариства. Так, специфіку методів промоції, як і реклами лікарських засобів, закріплено у наднаціональному та національному законодавстві країн-членів ЄС. В європейському співтоваристві було прийнято Директиву Ради ЄС від 31 березня 1992 року "Про рекламування ЛП для людини" (92/28 ЄЕС), яку було введено в національні законодавства держав ЄС з 1 січня 1993 року. Даним законодавчим документом заборонено неетичні та оманливі методи рекламування та промоції лікарських засобів, такі, наприклад, як використання опінійон-лідерів, фінансова зацікавленість лікарів та інших фахівців, уповноважених у призначенні чи рекомендації ліків. Порушники положень даної Директиви можуть бути притягнуті до адміністративної та кримінальної відповідальності. Але, окрім законодавчого регулювання в розвинутих західних країнах, також існує і саморегулювання виробниками ліків у сфері рекламування і промоції своєї продукції. Для цього Європейською асоціацією виробників безрецептурних лікарських засобів (AESGP) прийнято у травні 1994 року настанову "Про рекламу безрецептурних лікарських засобів" у відповідності до Директиви Ради ЄС 92/28/ЄЕС. Існує також і кодекс практики фармацевтичного маркетингу Міжнародної Федерації Асоціацій виробників фармацевтичної продукції (IFPMA). Членами даної Федерації є національні асоціації багатьох країн світу, в тому числі держав ЄС, США, Японії. Всі компанії, які входять до складу цих національних асоціацій, повинні дотримуватися кодексу практики фармацевтичного маркетингу IFPMA. В Україні також діє Кодекс маркетингової практики для фармацевтичних виробників та їх представництв, який було прийнято Європейською Бізнес Асоціацією (ЕВА). В підкомітеті з маркетингу є робоча група, куди надходить вся інформація про порушення кодексу. Але, поперше, приєднання до цього кодексу є добровільним і, по-друге, саморегулювання маркетингової

практики здійснюється тільки в межах Комітету по охороні здоров'я ЕВА, а не за його межами [10].

Фармацевтичний ринок має низку особливостей, які переважно зумовлені соціальною складовою цього бізнесу та пов'язаними з цим етичними обмеженнями. Кожний виробник фармацевтичної продукції, який виготовляє товар, подібний тому, що вже є на ринку, розуміє, як важливо надати йому унікальних характеристик, реальних конкурентних переваг або якісного образу продукції за допомогою маркетингових заходів [11, с. 24-25]. У той же час фармацевтична галузь виробляє продукцію високої соціальної значущості і тому більше, ніж інші галузі, вона повинна орієнтуватися на принципи соціально-етичного маркетингу і забезпечення доступності цін на лікарські засоби.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Сьогодні важливість та значення маркетингової складової у своїй роботі усвідомили всі провідні українські фармацевтичні виробники, дистриб'ютори та аптечні мережі, але через відсутність досвіду тільки в останній час з'явилися перші відчутні результати. Водночас характерною особливістю роздрібного сектору фармацевтичного ринку України залишається розмитість меж між відпуском рецептурних і безрецептурних препаратів. Україна ще залишається досить далекою від західної практики, в якій рецепт на препарат виписує лікар, а функція фармацевта/провізора зводиться лише до слідування його рекомендаціям. Значна частка купівлі рецептурних препаратів для клієнта аптеки спонтанна. Найчастіше саме працівникам "першого столу" доводиться приймати рішення, який препарат відпустити покупцеві.

Саме ефективний маркетинговий комплекс визначає додану цінність, позитивний імідж та оптимальні кількісні показники. На підставі опрацьованих даних встановлено, що український роздрібний фармацевтичний ринок характеризується високим рівнем конкуренції, що підвищує у діяльності компаній значення стратегічного маркетингу і, насамперед, його аналітичної складової.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Пестун І. В. Напрямки удосконалення Національної лікарської політики в Україні за індикаторами її оцінки ВООЗ / І. В. Пестун // Збірник наукових праць співробітників КМАПО ім. П. Л. Шупика. – К., 2009. – С. 717-723.
2. Костецький К. В. Фармацевтичний ринок України: аналіз сучасного стану та тенденцій розвитку / К. В. Костецький, О. А. Мілюковська // Фармацевт Практик. – 2015. – № 9. – 12 с.
3. Кононова С. В. Эффективность маркетинговых технологий на фармацевтическом рынке / С. В. Кононова // Ремедиум. – 2006. – № 5. – С. 6-9.
4. Громовик Б. П. Удосконалення діяльності фармацевтичних фірм-виробників щодо просування лікарських засобів на вітчизняний ринок: методичні рекомендації / Б. П. Громовик, О. О. Кухар // Укр. центр науково-методологічної інформації та патентно-ліцензійної роботи. – Львів, 2000. – 21 с.

5. Мнушко З. М. Менеджмент та маркетинг у фармації : [підручник для студентів вузів] / З. М. Мнушко // НФаУ "Золоті сторінки", 2009. – 448 с.

6. Громовик Б. П. Фармацевтичний маркетинг : навчальний посібник, збірник вправ / Громовик Б. П., Гасюк Г. Д., Мороз Л. А., Чухрай Н. И. – Львів, Наутилус, 2000. – С. 81-84.

7. Моисеева Н. К. Маркетинговые технологии в обеспечении деловой активности организации / Н. К. Моисеева // Проблемы теории и практики управления. – 2002. – № 6. – С. 16-21.

8. Перегудова Л. Н. Индикаторы будущего / Л. Н. Перегудова // Фармацевтический вестник. – 2010. – № 31. – 31 с.

9. Трофимова Е. О. Эволюция фармацевтического рынка / Е. О. Трофимова // Ремедиум. – 2005. – № 11. – С. 36-41.

10. Толочко В. М. Загальні аспекти та специфіка вітчизняного фармацевтичного маркетингу [Електронний ресурс] / В. М. Толочко, Ю. П. Медведєва, Л. В. Галій // Провізор. – 2008. – № 5. – Режим доступу: [http://www.provisor.com.ua/archive/2008/N05/tol\\_mark58.php](http://www.provisor.com.ua/archive/2008/N05/tol_mark58.php).

11. Кідонь В. В. Особливості маркетингу у фармації / В. В. Кідонь // Маркетинг в Україні. – 2003. – № 6. – С. 24-25.

## REFERENCES

1. Pestun, I. V. (2009), Naprjamky udoskonalennja Nacional'noi' likars'koi' polityky v Ukraїni za indykatoramy i'i' ocinky VOOZ, Zbirnyk naukovykh prac' spivrobitnykiv KMAPO im. P.L.Shupyka, K., pp. 717-723.
2. Kostec'kyj, K. V. and Miljukovs'ka, O. A. (2015), Farmacevtychnyj rynek Ukraїny: analiz suchasnoho stanu ta tendencij rozvytku, *Farmacevt Prakyk*, № 9, 12 p.
3. Kononova, S. V. (2006), Effektyvnost' marketingovyh tehnologij na farmacevtycheskom rinke, *Remedyum*, № 5, pp. 6-9.
4. Gromovyk, B. P. and Kuhar, O. O. (2000), Udoskonalennja dijalnosti farmacevtychnykh firm-vyrobnykiv shhodo prosuvannja likars'kykh zasobiv na vitchyznjanij rynek: metodychni rekomendacii', *Ukr. centr naukovo-metodologichnoi' informacii' ta patentno-licenzijnoi' roboty*, L., 21 p.
5. Mnushko, Z. M. (2009), *Menedzhment ta marketing u farmacii'*, NFAU "Zoloti storinky", 448 p.
6. Gromovyk, B. P. (2000), *Farmacevtychnyj marketing*, pp. 81-84
7. Moysseeva, N. K. (2002), Marketingovyie tehnologyy v obespechenyy delovoj aktyvnosty organyzacyu, *Problemy teoryy u praktyku upravlenyja*, № 6, pp. 16-21.
8. Peregudova, L. N. (2010), Yndykatory budushhego, *Farmacevtycheskyj vestnyk*, № 31, 31 p.
9. Trofymova, E. O. (2005), Evolyucyja farmacevtycheskogo rymka, *Remedyum*, №11, pp. 36-41.
10. Tolochko, V. M. Medvedjeva, Ju. P. and Galij, L. V. (2008), Zagal'ni aspekty ta specyfika vitchyznjanogo farmacevtychnogo marketingu, *Provizor*, № 5, available at: [http://www.provisor.com.ua/archive/2008/N05/tol\\_mark58.php](http://www.provisor.com.ua/archive/2008/N05/tol_mark58.php).
11. Kidon', V. V. (2003), Osoblyvosti marketingu u farmacevtyci, *Marketing v Ukraїni*, № 6, pp. 24-25.

Осінська О. Б.,

к.е.н., ст. викл. кафедри комерційної діяльності і підприємництва, Львівська комерційна академія, м. Львів

## МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ У МЕЖАХ СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОЇ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

**Анотація.** У статті досліджено основні елементи механізму державного регулювання в умовах формування соціально-орієнтованої ринкової економіки, що дало змогу з'ясувати суть поняття "державне регулювання". Визначено основні функції держави на сучасному етапі соціально-економічного розвитку. На кожному етапі розвитку держава корегує власні функції, виходячи з пріоритетів розвитку та ступеня гостроти найважливіших соціально-економічних та політичних проблем. Діяльність держави повинна мати загальну спрямованість на створення умов щодо досягнення головної мети – збереження людського, трудового та інтелектуального потенціалу та забезпечення їх розвитку, забезпечення соціальної орієнтації економіки, захист соціальних інтересів особи та суспільства у цілому. Визначено, що механізм державного регулювання в межах соціально-орієнтованої економіки визначається як сукупність елементів, що формують комплексний підхід відносно доповнення з боку держави механізмів ринкової саморегуляції.

**Ключові слова:** механізм державного регулювання, ринкова економіка, принципи, напрями, пріоритети, форми.

Osinska O. B.,

Ph.D., Senior Lecturer of the Department of Commercial Activity and Entrepreneurship, Lviv Academy of Commerce, Lviv

## THE MECHANISM OF STATE REGULATION WITHIN THE SOCIALLY ORIENTED MARKET ECONOMY

**Abstract.** The article investigates the basic elements of the mechanism of state regulation in conditions of a socially oriented market economy, which made possible to clarify the essence of the concept of "state regulation". The basic functions of the state at the present stage of socio-economic development are determined. At each stage of development the state adjusts its own functions, based on development priorities and the degree of severity of major socio-economic and political problems. The activity of the state should have a common focus on creating conditions to achieve the main goal – preservation of human, labor and intellectual potential and ensure their development, ensuring social orientation of the economy, protection of social interests of individuals and society in general. It is determined that the mechanism of state regulation within socially-oriented economy is defined as a set of elements that form an integrated approach regarding addition of the state mechanisms of market self-regulation.

**Keywords:** mechanism of state regulation, market economy, principles, directions, priorities, forms.

**Постановка проблеми.** Вектор подальших трансформаційних перетворень в Україні визначається як формування соціально-орієнтованої ринкової економіки, коли характерною є значна соціальна спрямованість ринку, причому її межі та параметри визначаються державою, а питання ролі держави та напрямів її регуляторних дій набуває надзвичайної вагомості.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Зростання ролі держави у формуванні соціальних відносин у суспільстві підтримується багатьма як вітчизняними, так і закордонними економістами. Серед них можна виділити публікації В. Алексеєва,

В. Апопія, Г. Башнянина, Н. Балабкінс, Б. Губського, А. Деркача, Ю. Зайцева, В. Куценко, Е. Лібанової, Д. Лук'яненко, І. Лукінова, Р. Михасюка, Л. Момотюка, О. Остапко, О. Палія, С. Панчишина, Ю. Пахомова, М. Д. Прокопенко, А. Поручника, В. Савчука, С. Сіденка, В. Скуратівського, Г. Стабля, М. І. Туган-Барановського, Н. Титаренко, І. Тодріної, А. Філіпенко. У працях цих учених висвітлено головні проблеми та спрямованість механізму державного регуляторного впливу, що обумовила вибір теми.

**Постановка завдання.** Мета цієї статті полягає у розробленні механізму державного регулювання,

що дозволяє з'ясувати його суть і визначити основні функції держави в умовах формування соціально-орієнтованої ринкової економіки України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Державне регулювання ринку навіть з метою досягнення найбільш бажаних для суспільства цілей заперечує саму суть ринкових відносин. Проте в умовах соціально-орієнтованої економіки регуляторний вплив з боку держави відповідає власним інтересам ринку та бізнесу.

Інтереси ринку полягають у відповідальності держави щодо збереження конкуренції, запобігання кризам, конфліктам.

Інтереси бізнесу полягають у формуванні державою споживчого попиту, системи держзамовлень тощо. Крім того, у сучасних умовах якісні характеристики трудових ресурсів набувають все більшого значення. Обмежена кількість трудових ресурсів, зміна їх вікових характеристик ("старіння нації") вимагають зміни ставлення бізнесу до працівника. В умовах слабо індустріального виробництва, що має екстенсивний характер, економічна ефективність напряму залежить від ступеня експлуатації робочої сили, яка виступає засобом максимізації економічного ефекту. На сучасному етапі працівник уже не може розглядатися як засіб максимізації прибутку, а інвестиції в розвиток людських ресурсів стають не просто необхідними, а й економічно вигідними.

Рівень та якість життя, соціальна захищеність, можливість творчого розвитку, соціальні послуги держави – всі ці параметри забезпечують покращення ринкових відносин у країні.

Формування принципів ринкової економіки України вимагає формування особливого механізму державного впливу на розвиток економіки. Особливістю розвитку нашої країни є формування принципів соціально-орієнтованої економіки на базі соціалістичної. Окремі українські економісти навіть визначали перехідну економіку України як таку, де вже сформовано принципи соціально-орієнтованого ринку. Механізм державного регуляторного впливу на розвиток економіки України формується на основі сукупності певних елементів (основні принципи, стратегічні пріоритети розвитку, функції держави, форми та інструменти державного регуляторного впливу), які формують комплексний підхід щодо доповнення з боку держави механізмів ринкової саморегуляції.

Цей механізм повинен ґрунтуватися на принципах ринкової економіки з високим економічним потенціалом, що дозволяє здійснювати заходи з

перерозподілу доходів без пригнічення інтересів власників прибутків.

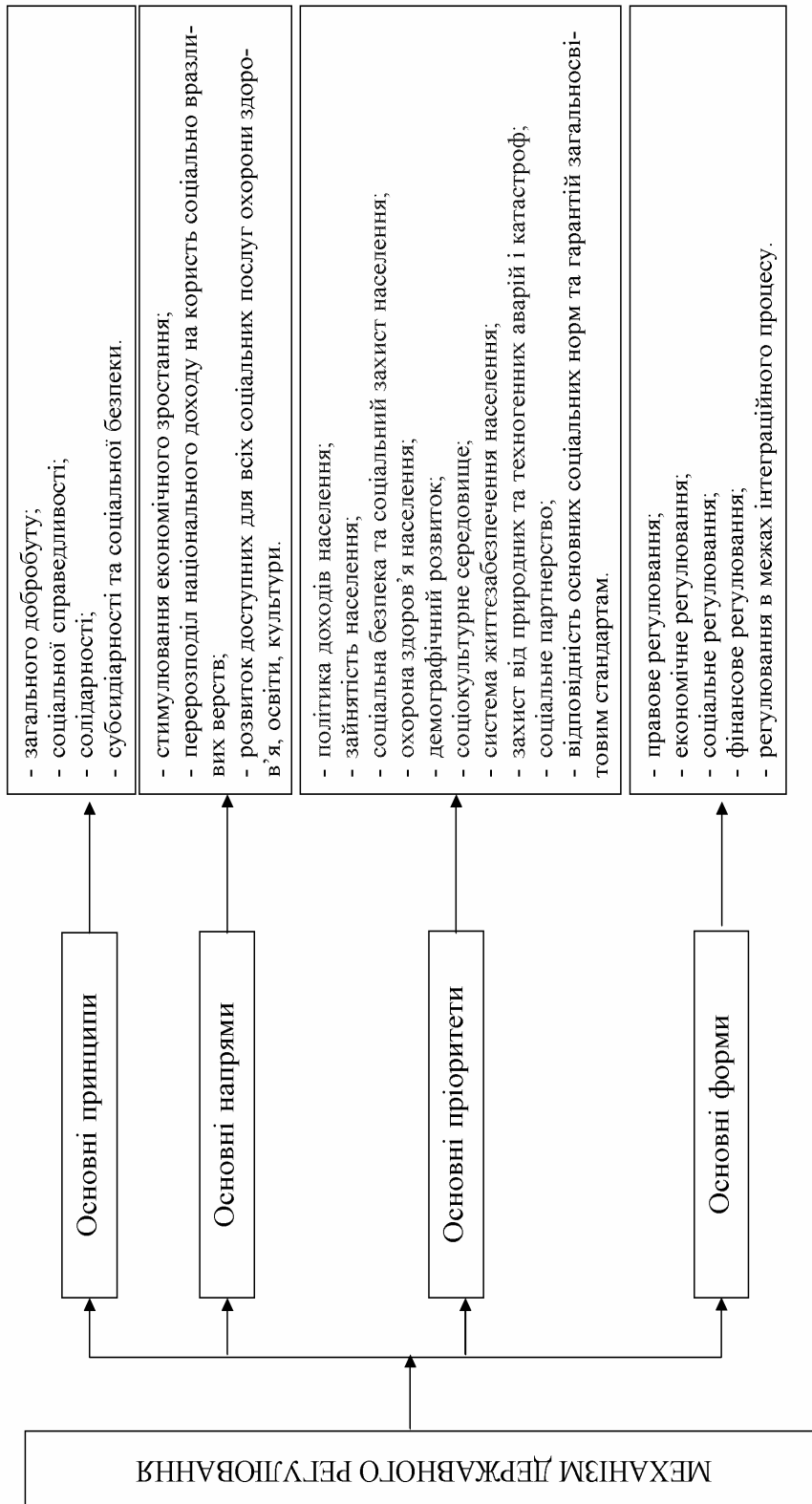
Регуляторна діяльність держави повинна мати загальну спрямованість на створення умов щодо досягнення головної мети – забезпечення соціальної орієнтації економіки, збереження людського, трудового та інтелектуального потенціалу та забезпечення їх розвитку, захист соціальних інтересів особи, суспільства, держави.

Принципи, притаманні соціально-орієнтованій ринковій економіці, є важливими і для економіки України (рис. 1.). Вибудовані у певній пріоритетності, вони дозволяють зменшити соціальне напруження в країні, стимулювати формування необхідних фінансових ресурсів та у подальшому забезпечити рівність доступу до них.

Основні напрями державного регулювання в Україні повинні спрямовуватися на покращення кількісних та якісних характеристик соціально-економічного розвитку країни. У цілому їх можна об'єднати в наступні групи: пов'язані зі стимулюванням економічного зростання (стимулювання попиту на ринку праці, політика цін і доходів тощо); пов'язані з перерозподілом національного доходу на користь соціально вразливих верств (за ознакою віку – молодь та пенсіонери, за ознакою статі – жінки, за ознакою фізичних вад – інваліди тощо); пов'язані з розвитком доступних для всіх охорони здоров'я, освіти, культури.

На кожному етапі розвитку держава корегує власні функції, виходячи з визначених пріоритетів розвитку та ступеня гостроти найважливіших соціально-економічних та політичних проблем.

Серед стратегічних пріоритетів державного регулювання розвитку економіки України на сучасному етапі можливим є виділення наступних: державна політика, пов'язана із забезпеченням високих доходів населення; стимулювання зайнятості населення шляхом розширення попиту та пропозиції на ринку праці, а також активізації самозайнятості населення; забезпечення соціальної безпеки та соціального захисту населення; розвиток та покращення якісних характеристик охорони здоров'я населення; покращення кількісних та якісних характеристик демографічного розвитку; формування соціокультурного середовища; підвищення рівня систем життєзабезпечення населення; формування ефективної системи захисту від природних та техногенних аварій і катастроф; розвиток принципу соціального партнерства; забезпечення відповідності основних соціальних норм та гарантій загальносвітовим стандартам.



**Рис. 1. Механізм державного регулювання у межах соціально-орієнтованої ринкової економіки**

У межах сформульованих пріоритетів *функцій Української держави можна визначити як певний комплекс заходів у межах окремих елементів соціально-економічного розвитку країни у сферах:*

- державної політики доходів населення: забезпечення зростання реальної заробітної плати; встановлення державних гарантій оплати праці; недопущення отримання заробітної плати нижче від визначеного державою прожиткового мінімуму;

- зайнятості населення: забезпечення можливості працювати на умовах вільного вибору професії, повної й продуктивної зайнятості; підвищення продуктивності праці, зростання ролі самозайнятості населення шляхом спрощення процедури входження на ринки;

- соціальної безпеки та соціального захисту населення: створення ефективної, реально діючої системи соціальної безпеки та соціального захисту населення від соціальних ризиків та загроз; розробка та вдосконалення пов'язаної з соціальним захистом населення правової бази; вдосконалення системи пенсійного забезпечення та реформування системи соціального страхування;

- охорони здоров'я населення: створення умов для розвитку медичної науки; розвиток та вдосконалення адресної дотації для пільгового забезпечення ліками громадян за соціально-медичними показниками; впровадження державних соціальних стандартів у сфері охорони здоров'я та дотримання гарантованого рівня державної безоплатної медичної допомоги; розробка та прийняття законів і підзаконних актів, що регламентують державне соціальне медичне страхування;

- демографічного розвитку: розробка та вдосконалення основних напрямів демографічної політики, спрямованої на зменшення депопуляції населення України;

- соціокультурного середовища: вдосконалення системи розвитку освіти, закладів культури і науки; збереження та пропагування національної культури, мови, традицій як на території України, так і за кордоном;

- життєзабезпечення населення: збереження, відновлення та примноження житлового фонду; створення фонду соціального житла; поліпшення якості та рівня благоустрою житла; розвиток комунального господарства, засобів транспорту і зв'язку; розвиток дієвих та привабливих умов для кредитування стосовно придбання житла;

- захисту від природних та техногенних аварій і катастроф: надання пріоритетності вимогам екологічної безпеки; забезпечення принципу платності спеціального природокористування для господарської діяльності; нормування впливу господарської та іншої діяльності на природне середовище; створення системи страхування від екологічних і катастрофічних ризиків; вдосконалення законодавства України щодо практичного застосування норм із захисту екологічних прав громадян;

- соціального партнерства: вдосконалення системи взаємозв'язків між трудовими колективами, професійними союзами, роботодавцями та державою, органами місцевого самоврядування, їхніми

представниками і спільно утвореними органами, що проявляються у взаємних консультаціях, переговорах; підвищення ролі трудового колективу при вирішенні питань власності чи перепрофілюванні підприємства; обов'язковість виконання колективних договорів;

- відповідності основних соціальних норм та гарантій загальносвітовим стандартам: забезпечення відповідності національного законодавства визнанню на світовому рівні принципам і нормам у галузі прав людини; виконання міжнародних зобов'язань у сфері соціальної та гуманітарної політики тощо.

Розбудова економіки в Україні як країні з соціально-орієнтованою економікою повинна ґрунтуватися на високому правовому, соціально-економічному, фінансовому та глобалізаційному рівнях. Виходячи з цього, повинні визначатися і основні форми державного регуляторного впливу.

Механізм державного регулювання економіки України в межах соціально-орієнтованої ринкової економіки, на нашу думку, повинен включати у себе наступні форми:

1) правове регулювання (мета – формування єдиного для всіх суб'єктів економічної діяльності правового простору, формування ефективних ринково орієнтованих законів та підзаконних актів);

2) економічне регулювання (мета – формування оптимальної та ефективно діючої ринкової економіки, стимулювання економічного зростання в країні);

3) фінансове регулювання (мета – забезпечення акумулювання необхідних фінансових ресурсів у руках держави з метою їх подальшого перерозподілу в інтересах суспільства);

4) соціальне регулювання (мета – забезпечення високого рівня доходів населення та економічних суб'єктів, формування оптимального ринку праці та системи соціального страхування);

5) регулювання в межах глобального інтеграційного процесу (мета – інтеграція економіки України в світовий економічний простір; відповідність основних соціальних норм та гарантій загальносвітовим стандартам; регулювання міграційних процесів).

*Правове регулювання* соціально-орієнтованої ринкової економіки полягає у встановленні державою обов'язкових для виконання правил та норм поведінки економічних суб'єктів.

Правові регулятори (закони, законодавчі та інші нормативні акти) спрямовуються на формування ефективної та дієвої правової бази та суспільної атмосфери для ефективного ведення господарської діяльності, для забезпечення повноцінного функціонування економічної системи. “Без існування законів, які захищають право власності, тільки застосування сили могло б змусити одну особу не красти майно інших. Не маючи змоги захистити власність, люди не мали б значних стимулів до накопичення. Немає необхідності згадувати, що економічна діяльність у таких умовах була б серйозно загальмованою” [7, с. 52].

В умовах соціально-орієнтованої ринкової економіки правове регулювання повинно спрямовуватися на досягнення наступних цілей: забезпечення

сприятливих умов розвитку всіх господарських одиниць незалежно від форм власності; захист конкуренції та підвищення конкурентного потенціалу товаровиробників; забезпечення ефективного функціонування ринкової інфраструктури; формування ефективної фінансової системи країни та здійснення перерозподільних функцій з боку держави; стимулювання економічного розвитку країни (науково-технічний прогрес, структурна та інвестиційна перебудова тощо); забезпечення реалізації системи державних соціальних стандартів та соціальних гарантій; законодавче закріплення критеріїв оцінки діяльності органів державної влади та місцевого самоврядування в соціальній сфері; досягнення відповідності національного законодавства нормам міжнародного права.

*Економічне регулювання* соціально-орієнтованої ринкової економіки передбачає формування високорозвиненого індустріального суспільства. Принцип загального добробуту як один із визначальних принципів обумовлює необхідність високого рівня економічного розвитку країни, що дозволяє забезпечувати прожитковий мінімум для кожного громадянина. Тому ключовим моментом побудови соціально-орієнтованої держави є створення відповідної економічної бази. При цьому ринкові механізми забезпечують економічну ефективність, а державна участь – соціальне спрямування за допомогою податкових механізмів, заходів грошово-кредитної та бюджетної політики.

Державний регуляторний вплив передбачає також оптимізацію ринкових економічних механізмів; створення необхідної ринкової інфраструктури; максимальне сприяння розвитку державного та приватного секторів економіки, які мають рівні права – без особливих пільг і виключних привілеїв; стимулювання розвитку соціально-благодійної діяльності. В межах механізму економічного регулювання повинні тісно співіснувати і заходи державного регулювання, і конкуренції, і розвитку особистої ініціативи громадян із забезпечення власного добробуту.

Економічне регулювання з боку держави являє собою певне синтезоване поняття, яке є комплексом здійснюваних державними структурами заходів, спрямованих на формування ефективної структури національної економіки (структурне регулювання), поживлення внутрішнього та зовнішнього інвестування (регулювання інвестиційної активності), на покращення конкурентних умов та стимулювання виробничо-господарської активності економічних суб'єктів незалежно від форм власності (регулювання монополізму та підприємницької діяльності).

Одним із основних елементів економічного регулювання з боку держави є формування ефективної структури економіки України – певної системи відносин між економічними суб'єктами на основі максимального задоволення потреб суспільства за умови досягнення виробничої та розподільчої ефективності використання обмежених економічних ресурсів країни. Залежно від змісту економічних явищ та процесів, зв'язки між якими відобра-

жаються в пропорціях, розрізняють такі основні види структури економіки: відтворювальну; галузеву; територіальну (регіональну); соціальну; зовнішньоекономічну.

Структурне регулювання соціально-орієнтованої ринкової економіки – це використання державою економічних, адміністративних і правових важелів на мікро- та макrorівні у процесі розподілу економічних ресурсів, регулювання ринкових умов із метою створення нових галузей, модернізації промисловості та забезпечення економічного зростання стимулювання науково-технічного прогресу.

Формування ефективного механізму державного структурного регулювання пов'язане з активною державною політикою у сфері інвестування.

Державне регулювання інвестиційної активності є комплексом заходів держави, що спрямовані на розвиток й активізацію інвестиційних процесів у країні. Оскільки основною рушійною силою ринкової економіки є прибуток, то інвестування здійснюється лише в ті об'єкти, які відповідають інтересам суб'єктів господарювання. Шляхом створення додаткових стимулів і можливостей держава здатна змінювати рівень зацікавленості інвесторів за галузями та регіонами держави і тим самим впливати на структуру національної економіки.

Економіка завжди постає перед вибором: між орієнтирами інвестиційної стратегії, між виробництвом різних товарів та послуг, між різними технологіями виробництва тощо.

У сучасних умовах короткострокові та довгострокові інвестиції виступають важливими засобами послаблення наслідків та формування передумов виходу з економічних криз, забезпечують структурні зрушення в національній економіці та формування принципів науково-технічного прогресу. Активізація інвестиційної діяльності є одним із дієвих інструментів соціально-економічних перетворень. Основними цілями державного регулювання інвестиційної активності повинні виступати створення у країні конкурентного середовища, забезпечення структурних зрушень та, як наслідок, економічне зростання у країні.

Ще одним важливим елементом економічного регулювання держави в умовах соціально-орієнтованої економіки виступає формування висококонкурентного ринку. Державне регулювання монополістичних тенденцій та розвитку підприємництва характеризує комплекс заходів держави, спрямованих на усунення перешкод розвитку підприємницької діяльності з урахуванням інтересів держави, суб'єктів господарювання, працівників та населення країни в цілому.

Шляхом формування ефективного механізму економічного регулювання держава спроможна забезпечити високі темпи розвитку економіки країни та сформувати необхідну економічну базу для її соціальної орієнтації.

*Соціальне регулювання* держави в умовах соціально-орієнтованої моделі розвитку характеризується як дії держави, спрямовані на узгодження цілей економічного регулювання з цілями соціально-



го розвитку. До основних способів реалізації елементів соціального регулювання відносять:

- соціальний захист населення країни, а саме: соціальне страхування громадян та їх сімей у випадку класичних ризиків та вимушеного стану; різні види соціальної допомоги (малозабезпеченим, багатодітним, жертвам стихійного лиха, біженцям тощо); заохочувальні та допоміжні заходи особам, що бажують самостійно вирішувати свої соціальні проблеми в галузі будівництва та придбання житла, одержання додаткової освіти, відпочинку тощо;

- соціальні стандарти та сформовані на їх основі соціальні гарантії: мінімальний розмір заробітної плати, мінімальний розмір пенсії за віком, неоподатковуваний мінімум доходів громадян, розмір державної соціальної допомоги та інші соціальні виплати.

Тобто, з одного боку, держава забезпечує належний матеріальний та соціальний стан громадян країни, а з іншого, - встановлює певні норми та нормативи, які регламентують соціальні та трудові відносини, міру задоволення соціальних потреб населення, обсяги соціальних послуг тощо.

Серед найбільш поширених пріоритетних напрямів соціального регулювання необхідно виділити: регулювання соціальних відносин між суб'єктами господарської діяльності у суспільстві; регулювання зайнятості населення та вирішення проблем, пов'язаних із безробіттям; формування стимулів до високоєфективної праці та надання соціальних гарантій; розподіл та перерозподіл доходів; регулювання розвитку соціальної інфраструктури.

*Фінансове регулювання* в умовах соціально-орієнтованої ринкової економіки пов'язане з необхідністю акумулювання достатнього обсягу фінансових ресурсів у розпорядженні держави (через податкову систему країни) з метою подальшого їх використання на фінансування заходів державного регуляторного впливу (через систему державних видатків). Таким чином, фінансове регулювання держави формується двома елементами:

- політикою державних видатків;
- фіскальною політикою.

Шляхом застосування сукупності заходів та інструментів фінансового регулювання держава спроможна активно впливати як на економічний, так і на соціальний розвиток країни: забезпечувати формування необхідних фінансових ресурсів для підвищення рівня життя населення та реалізацію соціальних програм; забезпечувати мобілізацію фінансових ресурсів та їх спрямування на формування оптимальних структурних співвідношень в економіці країни (галузевих, регіональних, відтворювальних); оптимізувати структуру споживчого ринку та стимулювати виробничу діяльність; здійснювати фінансування інвестиційного та інноваційного розвитку економіки країни.

В умовах глобалізації заходи державного регулювання розвитку економіки України повинні спрямовуватися на вирішення економічних та соціальних питань, пов'язаних із проблемами інтеграції України у світове господарство.

Рух української економіки до світового господарства повинен не лише враховувати узгодження зі світовими стандартами основних економічних параметрів (температура економічного зростання, темп інфляції, стан фінансової системи, розмір державного боргу тощо), а й визначати як необхідне узгодження соціальних параметрів розвитку країни.

З урахуванням переліченого механізм державного регулювання економіки можна визначити в межах *соціально-орієнтованої ринкової економіки України державного регулювання як формування високорозвиненого в економічному та соціальному плані суспільства.*

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Механізм державного регулювання в межах соціально-орієнтованої економіки визначається як сукупність елементів, що формують комплексний підхід відносно доповнення з боку держави механізмів ринкової саморегуляції. Він включає у себе основні принципи, напрями, пріоритети та форми державного регуляторного впливу на розвиток економіки країни.

Розбудова економіки України як країни з соціально-орієнтованою ринковою економікою повинна ґрунтуватися на високому правовому, соціально-економічному, фінансовому та глобалізаційному рівнях. Виходячи з цього, серед форм державного регулювання ринкової економіки можна виділити наступні:

- правове регулювання – встановлення державою обов'язкових для виконання правил та норм поведінки економічних суб'єктів;

- економічне регулювання – комплекс заходів з боку держави, спрямованих на формування ефективної структури національної економіки; покращення внутрішнього та зовнішнього інвестування; покращення конкурентних умов та стимулювання виробничо-господарської активності економічних суб'єктів незалежно від форм власності;

- фінансове регулювання – сукупність заходів, пов'язаних із необхідністю акумулювання достатнього обсягу фінансових ресурсів у розпорядженні держави з подальшим їх використанням на фінансування заходів державного регуляторного впливу;

- соціальне регулювання – дії держави, спрямовані на соціальний захист населення; на формування відповідних соціальних стандартів та соціальних гарантій;

- регулювання в межах глобального інтеграційного процесу.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Теоретические и прикладные аспекты формирования смешанной экономики / [Н. Д. Прокопенко, Е. Т. Иванов, Ф. Е. Поклонский и др.]. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 1998. – 320 с.

2. Богиня Д. Державне регулювання перехідних процесів / Д. Богиня, Г. Волинський // Економіка України. – 1999. – № 5. – С. 12-21.

3. Давыдова Т. Е. Концепция социального рыночного хозяйства: формирование, развитие, современный период / Т. Е. Давыдова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ecsocman.edu.ru>.
4. Подгорний С. Проблеми соціальних держав / Подгорний С. // Нова політика. – 2001. – № 2. – С. 15-16.
5. Рівень життя населення України [Електронний ресурс] / Національна академія наук України, Інститут демографії та соціальних досліджень, Державний комітет статистики України. – К. : ТОВ Видавництво “Консультант”, 2006. – Режим доступу: <http://www.idss.org.ua/public.html>.
6. Розподіл населення за рівнем освіти, 2001-2010 рр. [Електронний ресурс] / Держ. комітет статистики України. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/gdh/sdh/dod\\_7.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/gdh/sdh/dod_7.htm).
7. Стігліц Джозеф Е. Економіка державного сектору / Стігліц Джозеф Е.; [пер. з англ. А. Олійник, Р. Сільський]. – К. : Основи, 1998. – 854 с.
8. The Little Green Data Book. 2008. World Bank. – Washington DC, 2008.

## REFERENCES

1. *Theoretical and prykladnye the formative aspects smeshannoy economy* (1998), [ND Prokopenko, ET Ivanov, FE Poklonskij et al.], YЭP National Academy of Sciences of Ukraine, Donetsk, 320 p.
2. Goddess D., Volyn G. (1999), State regulation transients, *The economy of Ukraine*, № 5, s. 12-21.
3. Davydova, T. E. gymochnoho concept of social economy: Formation, development, Modern period, available at: <http://www.ecsocman.edu.ru>.
4. Podgorny S. (2001), Social Issues states, *New policy*, № 2, p. 15-16.
5. The standard of living of the population of Ukraine (2006), available at: <http://www.idss.org.ua/public.html>.
6. Distribution of population by level of education, 2001-2010, available at: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/gdh/sdh/dod\\_7.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/gdh/sdh/dod_7.htm).
7. Joseph E. Stiglitz 7 (1998), *Economics of the Public Sector*, Fundamentals, K, 854 p.
8. The Little Green Data Book. 2008. World Bank. – Washington DC, 2008.

УДК 621.3.049

Пушкар Г. О.,

к. т. н., ст. викл. кафедри товарознавства непродовольчих товарів, Львівська комерційна академія, м. Львів

Семак Б. Б.,

д. е. н., проф. кафедри маркетингу, Львівська комерційна академія, м. Львів

Семак Б. Д.,

д. т. н., проф. кафедри товарознавства непродовольчих товарів, Львівська комерційна академія, м. Львів

## РИНОК ІНТЕР'ЄРНОГО ТЕКСТИЛЮ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ

**Анотація.** В статті обґрунтовано економічну та технологічну доцільність функціонування окремого спеціалізованого ринку інтер'єрного текстилю в Україні. Обґрунтовано доцільність запровадження маркетингової концепції на ринку інтер'єрного текстилю, яка враховує технологічні, екологічні, економічні і кадрові можливості вітчизняного текстильного виробництва. Доведено необхідність створення міжгалузевої державної програми формування та розвитку багатогалузевого ринку інтер'єрного текстилю в Україні та можливість його інтеграції у світовий ринок. Обґрунтовано доцільність проведення комплексних технологічних, товарознавчих і маркетингових досліджень сучасного вітчизняного ринку інтер'єрного текстилю. Розроблено теоретико-методологічні засади формування та функціонування вітчизняного ринку інтер'єрного текстилю на основі одержання результатів аналізу літературних джерел і власних досліджень даної проблеми.

**Ключові слова:** товарний ринок, інтер'єрний текстиль, інформаційне забезпечення, асортиментна структура, маркетингові дослідження.

Pushkar H. O.,

Ph.D, Senior Lecturer of the Department of Commodity Research of Non-food Products, Lviv Academy of Commerce, Lviv

Semak B. B.,

Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Marketing, Lviv Academy of Commerce, Lviv

Semak B. D.,

Doctor of Engineering, Professor, Professor of the Department of Commodity Research of Non-food Products, Lviv Academy of Commerce, Lviv

## MARKET OF INTERIOR TEXTILE IN UKRAINE: PROBLEMS OF FORMATION AND DEVELOPMENT

**Abstract.** In the article the economic and technological expediency of operation of a separate market of interior textile in Ukraine is substantiated. The expediency of implementation of marketing concept in the market of interior textile, which takes into account technological, environmental, economic and human capabilities of the domestic textile industry is grounded. The necessity of the establishment of the government interbranch program of formation and development of diversified interior textile market in Ukraine and the possibility of its integration into the world market if proved. The expediency of carrying out of comprehensive technological, commodity and marketing researches of modern domestic market of interior textile is substantiated. The theoretical and methodological principles of formation and functioning of the domestic market of interior textile based on the obtainment of the analysis of the literary sources and our own research of this issue are developed.

**Keywords:** commodity market, interior textile, information provision, assortment structure, marketing research.

**Постановка проблеми.** Вступ України до СОТ, необхідність реалізації Угоди про асоціацію з ЄС, як відомо, вимагають докорінної перебудови не тільки основних галузей вітчизняного виробництва, але й розроблення нових підходів до формування і розвитку ринків вітчизняної продукції. У даній роботі ми обмежилися тільки розглядом деяких товарознавчо-маркетингових аспектів формування та розвитку вітчизняного ринку інтер'єрного текстилю. Необхідність безвідкладного вирішення цієї проблеми диктується низкою причин, а саме:

- суттєвим відставанням нашої країни від багатьох економічно розвинутих зарубіжних країн у розвитку ринку інтер'єрного текстилю;

- потребою інтеграції підприємств вітчизняної промисловості (передусім текстильної й легкої) у сферу діяльності зарубіжних ринків;

- безвідкладною імплементацією вимог міжнародних стандартів при формуванні асортименту, якості та екологічної безпечності вітчизняної продукції інтер'єрного призначення;

- відсутністю поглиблених комплексних товарознавчих і маркетингових досліджень проблем розвитку вітчизняного ринку інтер'єрного текстилю та його окремих аспектів.

Як відомо, в Україні, як і багатьох країнах світу, формується новий перспективний різноасортиментний ринок текстильних матеріалів і виробів інтер'єрного призначення. Цей ринок включає такі основні сегменти [1]:

- ринок килимових виробів і матеріалів для покриття підлоги та оздоблення стін житлових, адміністративних та соціально-культурних приміщень;

- ринок столової та постільної білизни побутового і готельно-ресторанного призначення;

- ринок текстильних матеріалів і виробів для оббивання та оздоблення меблів;

- ринок текстильних матеріалів і виробів шторно-занавісочного призначення для оздоблення вікон і дверей.

Кожний із названих сегментів цього ринку характеризується своєю специфікою та історією розвитку, широтою та різноманітністю видової та внутрішньовидової структури асортименту, а також особливостями волокнистого складу, будови та оздоблення окремих матеріалів і виробів із них. Різноманітна та різноманітна структура потреб на названі групи та види матеріалів і виробів інтер'єрного призначення обумовлює необхідність проведення поглиблених маркетингових і товарознавчих досліджень ситуації на окремих сегментах вітчизняного ринку інтер'єрного текстилю.

Варто підкреслити, що при формуванні асортиментної структури видового асортименту названих сегментів ринку інтер'єрного текстилю обов'язково слід враховувати різнопланові та специфічні вимоги споживачів до цих товарів. По-перше, текстильні матеріали і вироби інтер'єрного призначення повинні відповідати високохудожнім й естетичним вимогам споживачів, оскільки вони відіграють домінуючу роль у художньо-естетичному оформленні житлових, адміністративних і культурно-побутових приміщень. По-друге, вироби і матеріали інтер'єр-

ного призначення повинні бути гігієнічними та екологічно безпечними, оскільки всі вони беруть безпосередню участь у формуванні мікроклімату названих приміщень. По-третє, текстильні матеріали і вироби інтер'єрного призначення повинні бути зносостійкими та надійними в експлуатації. Це стосується передусім їх вогнестійкості, атмосферостійкості та біостійкості.

Наведений перелік порушених питань підтверджує необхідність розроблення сучасної маркетингової концепції формування вітчизняного ринку інтер'єрного текстилю та його окремих сегментів. Очевидно, що для розроблення цієї концепції та її реалізації повинні бути залучені фахівці різного профілю, а саме: маркетологи, технологи текстильного виробництва, товарознавці, дизайнери, екологи, стандартизатори та інші [1].

Окрім того, на нашу думку, назріла потреба у розробленні та обґрунтуванні міжгалузевої державної програми збільшення обсягів виробництва і формування вітчизняного ринку інтер'єрного текстилю різного цільового призначення, включаючи можливість збільшення експорту даних товарів на зарубіжні ринки у зв'язку з підготовкою нашої країни до вступу в ЄС.

При розробленні теоретико-методологічних засад формування і розвитку вітчизняного ринку інтер'єрного текстилю та його окремих сегментів обов'язково слід враховувати не тільки позитивний зарубіжний досвід функціонування аналогічних зарубіжних ринків, але й наявну у вітчизняних монографічних і періодичних виданнях інформацію про стан і перспективи розвитку в нашій країні вже існуючих традиційних ринків одягу та одягових текстильних матеріалів [2]. Це повною мірою стосується даних про створення і розвиток в останні роки нових видів товарних ринків, які формуються у багатьох економічно розвинутих країнах на основі нанотекстилю [3, 4].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням маркетингових, товарознавчих і технологічних аспектів формування та розвитку ринку інтер'єрного текстилю та його окремих сегментів в останні роки займалися фахівці різного профілю: маркетологи, дизайнери, товарознавці, стандартизатори, екологи та інші. Для прикладу дамо короткий аналіз та авторське трактування тільки деяких публікацій, які стосуються окремих проблем розвитку названих ринків в Україні [1, 2, 5, 6].

У роботі [1] автором дана науково обґрунтована класифікація сучасного видового асортименту інтер'єрного текстилю різного цільового призначення та способів виробництва, яка повною мірою охоплює асортиментну структуру всіх основних сегментів даного ринку. Особлива увага при цьому приділена розкриттю ролі окремих груп і видів інтер'єрного текстилю в художньо-естетичному оформленні житлових, адміністративних, культурно-побутових приміщень та оздоровленні їх мікроклімату.

Авторами роботи [2] розкрита роль основних чинників (сировини, технологій виробництва, стандартизації та ін.) у формуванні асортименту, рівня

якості та екологічної безпечності текстилю різного цільового призначення. Значна увага приділена пошуку ефективних шляхів екологізації асортименту та властивостей інтер'єрного екотекстилю.

Авторами роботи [5] вивчена можливість та обґрунтована економічна та технологічна доцільність більш широкого використання текстильної наносировини і нанотехнологій для розширення та оптимізації асортименту нанотекстилю інтер'єрного призначення. При цьому обґрунтована доцільність використання зарубіжного досвіду виробництва інтер'єрного нанотекстилю на підприємствах вітчизняної текстильної промисловості. Пріоритетного розвитку повинні набути передусім нанотехнології, використання яких забезпечує надання інтер'єрному нанотекстилю поліфункціональних унікальних властивостей. Це стосується передусім перспективного асортименту інтер'єрного нанотекстилю порт'єрно-шторного, меблево-декоративного, підлого-покривального та білизняного призначення. Обґрунтована доцільність розширення асортименту наноемульсій, нанодисперсій та інших видів нанопрепаратів вітчизняного виробництва для надання текстильним матеріалам і виробам інтер'єрного призначення більш широкого спектру корисних властивостей з метою підвищення їх конкурентоспроможності.

Робота [6] присвячена пошуку шляхів підвищення конкурентоспроможності текстильних матеріалів і виробів одягового та інтер'єрного призначення на ринках. Обґрунтована доцільність для кількісної оцінки конкурентоспроможності цих товарів застосовувати комплексний показник їх якості, розрахований на основі функції бажаності.

Авторами роботи [7] визначено перспективи розвитку вітчизняного асортименту елітних видів столової й постільної білизни. Обґрунтовано доцільність проведення поглиблених товарознавчих досліджень оптимальності структури асортименту і ключових властивостей названих видів білизни. Автори вважають за доцільне:

- створення окремого міжгалузевого стандарту на елітну білизну, в якому були би регламентовані вимоги до її асортименту, властивостей і рівня якості; наведено визначення основних термінів і понять; обґрунтування норм, критеріїв і методів оцінювання властивостей;

- обґрунтування сфери найбільш ефективного використання конкретних видів білизни;

- визначення критеріїв і методів оцінювання рівня елітності білизни різного цільового призначення.

У роботі [8] досліджено унікальні властивості інтер'єрних текстильних виробів із бамбука (екологічні, гігієнічні, антибактеріальні, лікувальні та ін.). Наведено детальну їх характеристику, а також визначено переваги бамбукових волокон над традиційними вовняними, бавовняними, лляними, конопляними.

**Постановка завдання.** Метою даної роботи є розроблення теоретико-методологічних засад формування та функціонування вітчизняного ринку ін-

тер'єрного текстилю на основі одержання результатів аналізу літературних джерел і власних досліджень даної проблеми.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** На нашу думку, формування вітчизняного ринку інтер'єрного текстилю, як і ринку інших за призначенням груп текстильних матеріалів і виробів, повинно базуватися на наступних засадах:

- зборі, аналізі та узагальненні інформації про реальні потреби вітчизняних споживачів у конкретних видах текстильних матеріалів і виробів інтер'єрного призначення;

- вивченні, аналізі та обґрунтуванні сировинних, технологічних, фінансових і кадрових можливостей вітчизняних текстильних підприємств забезпечити потреби вітчизняного ринку в інтер'єрному текстилі чи необхідності імпорту його окремих видів;

- обґрунтуванні економічності, екологічності та технологічної доцільності формування вітчизняного ринку інтер'єрного текстилю чи його імпорту;

- створенні необхідного банку даних для інформаційного забезпечення розвитку вітчизняного ринку інтер'єрного текстилю.

Окрім цього, для формування та успішного функціонування вітчизняного ринку інтер'єрного текстилю, на нашу думку, необхідно вирішити наступні питання:

- вивчити та узагальнити позитивний зарубіжний досвід формування та функціонування аналогічних зарубіжних ринків;

- запровадити обов'язкову державну та галузеву статистичну звітність про обсяги виробництва та реалізації основних видів текстильних матеріалів і виробів інтер'єрного призначення;

- розробити ефективні організаційно-економічні механізми управління маркетингом на вітчизняному ринку інтер'єрного текстилю.

Очевидно, що успішне вирішення порушених проблем вимагає проведення поглиблених комплексних маркетингових і товарознавчих досліджень із широким залученням фахівців різного профілю як у сфері виробництва інтер'єрного текстилю, так і його збуту.

Обмежимося розглядом тільки деяких вузлових проблем, пов'язаних із формуванням вітчизняного ринку інтер'єрного текстилю, акцентуючи увагу на пошуку ефективних шляхів їх вирішення.

По-перше, розглядаючи інтер'єрний текстиль як порівняно новий товар на ринку України, першочергову увагу, на нашу думку, варто приділити вирішенню наступних питань:

- обґрунтуванню рівня новизни цього товару на даному ринку;

- вивченню та обґрунтуванню економічної, екологічної та технологічної доцільності впровадження даного товару на вітчизняний ринок;

- вивченню перспектив зростання попиту на цей товар і, відповідно, розвитку даного ринку;

- вивченню можливості вітчизняних підприємств забезпечити асортиментну структуру інтер'єрного текстилю на вітчизняному ринку;

- вибору та обґрунтуванню заходів державної підтримки формування та розвитку ринку інтер'єрного текстилю в Україні.

Вирішення порушених питань, у свою чергу, вимагає перш за все розроблення, обґрунтування та тестування концепції інтер'єрного текстилю як нового товару на вітчизняному ринку.

Створення та тестування концепції інтер'єрного текстилю як нового товару на вітчизняному ринку – це складний процес, який вимагає [3, 4]:

- глибокого та всебічного аналізу всіх чинників, від яких залежать стан і перспективи розвитку вітчизняного ринку інтер'єрного текстилю;

- детальної характеристики переваг і недоліків конкретних видів текстильних матеріалів і виробів інтер'єрного призначення порівняно з їх зарубіжними аналогами;

- вибору обґрунтованих критеріїв і методик тестування основних видів інтер'єрного текстилю як нового товару на ринку України.

Вирішення порушених питань вимагає проведення поглиблених маркетингових досліджень як у сферах виробництва основних груп і видів інтер'єрного текстилю, так і його реалізації у сфері торгівлі. Саме на базі комплексних маркетингових і товарознавчих досліджень можуть бути отримані відповіді на такі питання:

- як забезпечити оптимальну ринкову структуру асортименту інтер'єрних текстильних матеріалів і виробів різного цільового призначення, будови, оброблення та способів виробництва;

- які види маркетингових досліджень необхідно провести для виявлення реальних потреб ринку в конкретних видах текстилю інтер'єрного призначення;

- які засоби просування інтер'єрного текстилю на вітчизняному ринку слід застосовувати для отримання необхідних прибутків як його виробникам, так і сферою торгівлі.

Таким чином, розроблення концепції маркетингу інтер'єрного текстилю як нового товару на вітчизняному ринку зводиться до всестороннього вивчення та обґрунтування:

- рівня новизни сучасного асортименту та властивостей текстильних матеріалів і виробів різного інтер'єрного призначення;

- сфер його найбільш раціонального використання;

- вибору та обґрунтування найбільш ефективних і екологічно безпечних технологій виробництва різних за призначенням груп інтер'єрного текстилю;

- визначення місткості та асортиментної структури окремих сегментів ринку інтер'єрного текстилю (матеріали і вироби для покриття підлоги та оздоблення стін, матеріали і вироби для оформлення вікон і дверей, матеріали і вироби для оббивання меблів, постільна і столова білизна);

- вивчення, узагальнення та прогнозування реального попиту на основні види текстильних матеріалів і виробів інтер'єрного призначення.

Поглиблених маркетингових і товарознавчих досліджень вимагають і інші проблеми на вітчизняному ринку інтер'єрного текстилю, а саме:

- визначення та обґрунтування критеріїв оцінки ринкового потенціалу окремих сегментів вітчизняного ринку інтер'єрного текстилю;

- вивчення можливостей і доцільності застосування сучасних nano-, біо-, хімічних, інформаційних технологій в окремих підгалузях текстильного виробництва та розширення асортименту й підвищення якості різних за призначенням груп інтер'єрного текстилю і поповнення ним вітчизняного ринку.

Окрім цього, враховуючи різнопрофільність і специфіку розвитку окремих сегментів ринку інтер'єрного текстилю, назріла нагальна потреба у розробленні науково обґрунтованої методики аналізу та оцінки результативності вказаного ринку, а також прогнозування перспектив розвитку його окремих сегментів.

Більш глибокого вивчення та узагальнення зарубіжного досвіду вимагають питання ролі реклами у формуванні та розвитку вітчизняного ринку інтер'єрного текстилю і його окремих сегментів.

Значне збільшення обсягів експорту основних видів вітчизняного інтер'єрного текстилю (особливо його екологічно безпечних та елітних видів), яке обумовлено необхідністю виконання Угоди про асоціацію з ЄС, вимагає суттєвого підвищення їх конкурентоспроможності.

На наше глибоке переконання, нинішня ситуація на вітчизняному ринку інтер'єрного текстилю, як і на інших товарних ринках текстилю й одягу, вимагає суттєвої переорієнтації асортиментної структури цих ринків, а саме:

- видовий товарний асортимент на вітчизняному ринку інтер'єрного текстилю повинен базуватися на вимогах існуючих міжнародних стандартів, а не стандартів СНД, як це було раніше;

- за рівнем своєї конкурентоспроможності вітчизняний інтер'єрний текстиль експортного призначення не повинен поступатися кращим зарубіжним зразкам;

- у недалекій перспективі ринок інтер'єрного текстилю в Україні за рівнем свого розвитку повинен розглядатися як органічна складова світового ринку інтер'єрного текстилю.

Над успішним вирішенням порушених питань, на нашу думку, повинна більш ефективно працювати не тільки галузева, але й вузівська наука у сферах текстильної й легкої промисловості та торгівлі України.

### **Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.**

1. Оцінка технологічних, асортиментних, фінансових і кадрових можливостей підприємств вітчизняної текстильної промисловості випускати широкий асортимент високоякісних матеріалів і виробів різного інтер'єрного призначення, а також високий і стабільний попит споживачів на ці товари підтверджують економічну доцільність і технологічну можливість забезпечення асортиментної структури формування окремого спеціалізованого ринку інтер'єрного текстилю в Україні.

2. Гарантом успішного функціонування і перспектив розвитку названого ринку буде створення маркетингової концепції цього ринку, яка базується на вивченні та обґрунтуванні структури потреб населення на конкретні види інтер'єрного текстилю, а також вивченні й оцінці технологічних, екологічних, економічних і кадрових можливостей вітчизняного текстильного виробництва.

3. Обґрунтована доцільність створення міжгалузевої державної програми формування та розвитку багатогалузевого ринку інтер'єрного текстилю в Україні та можливість його імплементації у систему зарубіжних ринків аналогічного призначення.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Пушкар Г. О. Інтер'єрний текстиль: товарознавчі аспекти формування асортименту та якості : монографія / Г. О. Пушкар. – Львів : “Магнолія 2006”, 2013. – 176 с.

2. Галик І. С. Проблеми формування та оцінювання екологічної безпечності текстилю : монографія / І. С. Галик, Б. Д. Семак. – Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2014. – 488 с.

3. Семак Б. Б. Проблеми формування ринку медичного нанотекстилю в Україні / Б. Б. Семак // Економіка та держава. – 2015. – № 3. – С. 15-18.

4. Семак Б. Б. Формування вітчизняного ринку спецодягу на основі нанотекстилю / Б. Б. Семак // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – №4. – С. 155-161.

5. Пушкар Г. О. Обґрунтування доцільності використання нанотекстилю для оформлення інтер'єру приміщень / Г. О. Пушкар, Б. Д. Семак // Вісник Львівської комерційної академії. – 2015. – Вип. 15. – С. 49-53. – (Серія товарознавча).

6. Галик І. С. Шляхи підвищення конкурентоспроможності на вітчизняних текстильних ринках / І. С. Галик, Б. Д. Семак // Вісник Хмельницького національного університету. – 2015. – № 2. – С. 97-102.

7. Пушкар Г. О. Товарознавчі аспекти формування сучасного асортименту елітної білизни / Г. О. Пушкар, Б. Д. Семак // Вісник Херсонського національного технічного університету. – 2015. – № 2(53). – С. 75-80.

8. Пушкар Г. О. Інтер'єрний текстиль з бамбука / Г. О. Пушкар, Б. Д. Семак // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. – № 3. – С. 232-236.

## REFERENCES

1. Pushkar, H. O. (2013), *Inter'yernyy tekstyl': tovaroznavchi aspekty formuvannya asortymentu ta yakosti*, “Mahnoliya 2006”, L'viv, 176 s.

2. Halyk, I. S. and Semak, B. D. (2014), *Problemy formuvannya ta otsinyuvannya ekolohichnoyi bezpechnosti tekstylyu*, Vydavnytstvo L'vivs'koyi komertsiynoyi akademiyi, L'viv, 488 s.

3. Semak, B. B. (2015), *Problemy formuvannya rynku medychnoho nanotekstylyu v Ukrayini*, *Ekonomika ta derzhava*, № 3, s. 15-18.

4. Semak, B. B. (2015), *Formuvannya vitchyznyanoho rynku spetsodyahu na osnovi nanotekstylyu*, *Aktual'ni problemy ekonomiky*, № 4, s. 155-161.

5. Pushkar, H. O. and Semak, B. D. (2015), *Obhruntuvannya dotsil'nosti vykorystannya nanotekstylyu dlya oformlennya inter'yeru prymishchen'*, *Visnyk L'vivs'koyi komertsiynoyi akademiyi*, випуск 15, s. 49-53.

6. Halyk, I. S. and Semak, B. D. (2015), *Shlyakhy pidvyshchennya konkurentospromozhnosti na vitchyznyanykh tekstyl'nykh rynkakh*, *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu*, №2, s. 97-102.

7. Pushkar, H. O. and Semak, B. D. (2015), *Tovarovnavchi aspekty formuvannya suchasnoho asortymentu elitnoyi bilyzny*, *Visnyk Khersons'koho natsional'noho tekhnichnoho universytetu*, № 2(53), s. 75-80.

8. Pushkar, H. O. and Semak, B. D. (2014), *Inter'yernyy tekstyl' z bambuka*, *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu*, № 3, s. 232-236.

# БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І КОНТРОЛЬ

УДК 657.42

Головацька С. І.,

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

Бурдейна Л. В.,

ст. викл., Приватний вищий навчальний заклад "Буковинський університет", м. Чернівці

## ДЕЯКІ ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ УКРАЇНИ

*Анотація.* В статті розглянуто особливості обліку виробничих запасів на підприємствах України та їх оцінку. Метою даної статті є дослідження сучасних проблем обліку виробничих запасів та висунення пропозицій щодо їх усунення. В результаті проведеного дослідження встановлено, що до цього часу залишаються невирішеними багато важливих питань, пов'язаних із розробкою науково обґрунтованої системи обліку використання виробничих запасів.

**Ключові слова:** виробничі запаси, первісна вартість, бухгалтерський облік.

## SOME ISSUES OF INVENTORIES ACCOUNTING UNDER THE CONDITIONS OF REFORM OF ACCOUNTING IN UKRAINE

Holovatska S. I.,

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

Burdeyna L. V.,

Senior Lecturer, Private Higher Educational Institution "Bukovina University", Chernivtsi

*Abstract.* The article considers the peculiarities of accounting and evaluation of inventories at the enterprises of Ukraine. The purpose of this article is to study contemporary problems of accounting of inventories and to elaborate proposals of their solution. The study found that so far remain many important issues related to the development of science-based system of inventories accounting.

**Keywords:** inventories, initial value, accounting.

**Постановка проблеми.** Питання обліку виробничих запасів у сучасних умовах стає все більш актуальним у зв'язку з потребою швидкої та достовірної інформації. Господарська діяльність підприємств здійснюється з використанням фінансових матеріальних та трудових ресурсів, які тісно пов'язані між собою. Значну частину серед цих ресурсів займають виробничі запаси, які становлять основу готової продукції та займають вагомe місце у складі витрат. Тому сьогодні важливим залишається питання обліку виробничих запасів на підприємствах в умовах реформування системи бухгалтерського обліку, пристосування їх до міжнародних стандартів та надання достовірної інформації для потреб менеджменту з метою управління ними.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням теоретичної розробки проблем організації та методики бухгалтерського обліку виробничих запасів, а також їх вирішення присвячена велика кількість праць учених-економістів та дослідників у галузі обліку, таких як: Афанас'єва І. І., Бутинець Ф. Ф., Глібка О. В., Голов С. Ф., Дарманська Г. О., Демяненко М. Я., Карабаза І. А., Кірейцев Г. Г., Костирко І. Г., Малюга Н. М., Михалевич С. Г., Мурашко О. В., Новодворська В. В., Приймачок О. М., Пушкар М. С., Рибалко О. М., Сайко О. В., Сікора І. А., Соколов Я. В. та ін. Багатьох із вищезазначених науковців цікавлять питання розвитку та вдосконалення обліку та оцінки виробничих запасів. Проте існує ряд теоретичних і практичних проблем, що все ще залишаються невирішеними як



на рівні економіки в цілому, так і на рівні підприємства зокрема. Все ще існують питання, які потребують подальших досліджень та наукових розробок.

**Постановка завдання.** Метою статті є теоретичне визначення сутності, змісту, ролі виробничих запасів у господарській діяльності, обґрунтування значення та місця в бухгалтерському обліку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У процесі розвитку ринкових відносин та запровадження різноманітних форм власності висуваються нові вимоги до бухгалтерського обліку як до основного способу контролю за веденням господарської діяльності підприємств. Усі промислові підприємства незалежно від форм власності та методів господарювання для ведення фінансово-господарської діяльності застосовують виробничі запаси, які є невід'ємною частиною готової продукції та становлять домінуючу частку у витратах.

Основне призначення виробничих запасів – забезпечення безперервності виробничого процесу на підприємстві.

Правильна організація руху виробничих запасів сприяє раціональному процесу виробництва на всіх стадіях обробки і випуску готової продукції виробничого підприємства. Це зумовлює потребу в повній та достовірній інформації про надходження, наявність та рух виробничих запасів. Тому облік виробничих запасів є актуальним для кожного підприємства.

Основним нормативно-правовим актом, що визначає методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про запаси, є Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 “Запаси” [1]. Але, оскільки національні стандарти обліку розроблені на основі міжнародних і не повинні суперечити їм, неможливо не звернути увагу на Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 “Запаси” [2].

Якщо розглядати питання економічної сутності виробничих запасів, слід наголосити: дослідження наукових і методичних праць вчених показало, що існує досить широке і неоднозначне трактування поняття в економічній літературі терміна “виробничі запаси”. Під виробничими запасами часто розуміють різноманітну сировину, матеріали, паливо, предмети та засоби праці, які кожне підприємство купує для виробництва продукції та інших господарських потреб.

Враховуючи високий ступінь конкуренції, постійні зміни взаємовідносин між виробниками, постачальниками, покупцями й державою, зростання ризику й відповідальності суб'єктів господарювання за результати діяльності, однією з основних умов отримання прибутку підприємств є якість управління виробничими запасами, що здійснюється на підставі оперативної та достовірної інформації, основним джерелом формування якої є система бухгалтерського обліку.

Як наслідок, на багатьох підприємствах спостерігаються певні недоліки, а інколи і недбалість у

веденні обліку запасів. Такі помилки призводять до великих втрат запасів і, як наслідок, зменшення оподаткованого прибутку, що спричиняє негативні наслідки не тільки для окремого підприємства, а й бюджету держави в цілому. Крім того, відсутність чіткої системи аналітичного обліку запасів не дає змогу виявити нестачі, крадіжки або псування запасів на підприємствах.

Враховуючи те, що витрати сировини, матеріалів, палива, напівфабрикатів у більшості підприємств займають 80-90% серед усіх витрат на виробництво нової продукції, то головним завданням є визначення забезпеченості підприємства різними видами матеріальних ресурсів та пошук резервів раціонального їх використання [4].

Основними завданнями обліку виробничих запасів на промислових підприємствах є:

- достовірне та вчасне документальне оформлення всіх операцій із руху виробничих запасів;
- встановлення та відображення в обліку всіх витрат, пов'язаних із придбанням виробничих запасів;
- контроль за надходженням, заготівлею виробничих запасів, їх зберіганням;
- одержання справедливих даних про залишки виробничих запасів, що знаходяться на складах підприємств;
- правильне та своєчасне виявлення виробничих запасів, які не використовуються на підприємстві та підлягають реалізації.

Не менш важливе значення для правильного обліку має також порядок оцінки виробничих запасів. В обліку виробничі запаси відображаються за первісною вартістю. Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку №9 “Запаси” первісною вартістю запасів, придбаних за плату, є собівартість, яка складається з таких фактичних витрат:

- сум, що сплачуються згідно з договором постачальнику (продавцю) за вирахуванням непрямих податків;
- сум ввізного мита;
- сум непрямих податків, які пов'язані з придбанням запасів і не відшкодовуються підприємству;
- транспортно-заготівельних витрат (затрати на заготівлю запасів, оплата тарифів (фрахту) за вантажно-розвантажувальні роботи і транспортування запасів усіма видами транспорту до місця їх використання, включаючи витрати зі страхування ризиків транспортування запасів);
- інших витрат, які безпосередньо пов'язані з придбанням запасів і доведенням стану, в якому вони придатні для використання із запланованою метою. До таких витрат, зокрема, відносяться прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати підприємства на доопрацювання і покращення якісно-технічних характеристик запасів [1].

Формування первісної вартості запасів за шляхами надходження подано у таблиці 1.

Згідно з П(С)БО 9 „Запаси” на підприємстві можна використовувати один із п'яти методів оцінки запасів при їх вибутті або декілька одночасно.

Але при цьому слід уточнити, що для всіх одиниць бухгалтерського обліку виробничих запасів, що мають однакові умови використання, застосовується тільки один із нижченаведених методів.

Оцінка запасів проводиться за одним із таких методів:

- собівартістю перших за часом надходження запасів (FIFO або ФІФО);
- середньозваженою собівартістю;
- нормативних витрат;
- ідентифікованою собівартістю відповідної одиниці запасів;
- ціни продажу [1].

Головним завданням обліку виробничих запасів на підприємстві є достовірне та своєчасне оформлення руху виробничих запасів.

Суцільне та безперервне відображення у бухгалтерських документах даних про всі господарські операції, що здійснюються, є важливим засобом контролю за об'єктами господарської діяльності, та, зокрема, правильним і раціональним використанням виробничих запасів підприємства.

Значну роль при цьому відіграє принцип превалювання сутності над формою, який передбачає, що всі господарські операції, пов'язані з наявністю та рухом виробничих запасів, обліковуються відповідно до їх сутності, а не лише виходячи з юридичної форми.

Тобто для забезпечення документування виробничих запасів передбачено використання ряду типових форм документів.

Щоб отримати вчасну та необхідну інформацію як для обліку, так і для контролю та оперативного управління рухом виробничих запасів, необхідна правильна організація структури документообігу. Метою первинного обліку виробничих запасів є збір, обробка даних про факти господарської діяльності, їх подальше перетворення на інформацію, яка дає можливість апарату управління розробляти та ухвалювати рішення й уникати економічних прорахунків. Змістом первинного обліку є первинне спостереження та сприйняття господарського факту (явища або процесу), вимірювання в натуральному та вартісному вираженні, фіксування у носіях облікової інформації – документах. Від правильності документального оформлення операцій із надходження виробничих запасів залежить правильне віднесення їх вартості на витрати виробництва, а також реальність оцінки незавершеного виробництва та його відображення у звітності.

Важливою проблемою на підприємствах є невпорядкована первинна документація та відсутність типових уніфікованих форм документів. Причому недоліки стосуються нераціональних форм документів, документообігу та всієї системи оформлення, реєстрації й обробки документів.

Перш за все це спричинено великою різноманітністю форм облікових документів, яка істотно ускладнює облік. В основному типові форми первинної та зведеної документації з обліку виробничих запасів були затверджені ще у минулому столітті. Сьогодні такі документи не можуть задовольнити інформаційні потреби користувачів.

Для своєчасного і достовірного надання інформації про наявність і рух виробничих запасів на підприємстві бухгалтерська служба повинна забезпечити правильне документальне оформлення та систематичний облік надходження, відпуску і переміщення запасів.

Документальне оформлення оприбуткованих виробничих запасів залежить від джерел їх надходження на підприємство. Так, виробничі запаси можуть бути:

- придбані у постачальника;
- придбані підзвітними особами у торговельній мережі за рахунок коштів, виділених на господарські потреби;
- вироблені у власному виробництві;

- отримані від ліквідації основних засобів, списання малоцінних та швидкозношуваних предметів у процесі капітального ремонту.

Надходження виробничих запасів на підприємстві відбувається в основному через придбання за плату в постачальників, і зберігаються вони на складі підприємства. Порядок надходження запасів на підприємство та їх документальне оформлення залежить від умов поставки, зазначених у договорі, а саме: місця отримання (на складі постачальника, на складі покупця), характеру (за кількістю, якістю, комплектністю), відповідності кількості та якості отримуваних виробничих запасів умовам договору і супровідним документам. Для оформлення надходження виробничих запасів використовуються різні товаросупровідні документи, що складаються як постачальниками, так і покупцем. Основними формами документів первинного обліку з оприбуткування виробничих запасів вважаються:

- доручення (ф. М-2) – є бланком суворої звітності і, в свою чергу, реєструється у книзі довіреностей. Отримані за дорученням виробничі запаси співробітником підприємства здаються на склад. Комірник оформляє надходження цінностей випискою прибуткового ордера;

- прибутковий ордер (ф. М-4) – складається матеріально відповідальною особою в одному-двох примірниках у день прибуття цінностей на склад. Копія прибуткового документа є звітом робітника про використання доручення;

- товарно-транспортна накладна (ф. 1-ТН) – використовується при автоперевезеннях;

- акт про приймання матеріалів (ф. М-7) – складається у випадку розбіжностей по кількості та якості прибутих виробничих запасів із даними супровідних (пред'явлених до оплати) документів і є підставою для пред'явлення претензій постачальнику й оприбуткування цінностей, що фактично надійшли. Акт складається приймальною комісією, яка призначається керівником підприємства, за участю представника постачальника або торговельної палати. Акт складається у двох примірниках: один є підставою для оприбуткування цінностей комірником; другий передається до юридичного відділу для впорядкування претензій постачальнику;

- рахунок-фактура – розрахунковий документ, що виписується постачальником на ім'я покупця на

кожну партію відвантаженої (або підлягаюче відвантаження за умовами попередньої оплати) продукції, а також за виконані роботи і послуги. У цьому документі зазначаються найменування, адреса і розрахункові рахунки постачальника і покупців, а також розрахунок вартості, пред'явленої платнику для оплати: найменування, кількість, ціна і сума виробничих запасів, інші платежі (послуги, податки, збори). Рахунок-фактура одночасно є документом, на підставі якого здійснюється приймання за кількістю та якістю;

- податкова накладна – є підставою для нарахування суми податкового кредиту і суми податкового зобов'язання постачальником;

- реєстр отриманих та виданих податкових накладних.

Виробничі запаси підприємства витрачаються на виробництво, на господарські потреби, а також на сторону для переробки чи реалізації. Також вибуття запасів може спостерігатися у результаті списання у зв'язку з псуванням чи розкраданням. Порядок документального оформлення операцій із відпуску запасів підприємства залежить від того, для яких потреб вони відпускаються: систематично на виробничі потреби або несистематично на адміністративні чи інші потреби.

Первинними документами, які складаються на підприємстві при вибутті виробничих запасів, є:

- лімітно-забірна картка (ф. № М-8) – використовується для оформлення відпуску виробничих запасів, які систематично витрачаються при виготовленні продукції, а також для здійснення поточного контролю за дотриманням установлених лімітів відпуску виробничих запасів на виробничі потреби, і є виправдувальними документами для списання виробничих запасів зі складу;

- акт-вимога на заміну (додатковий відпуск) матеріалів (ф. № М-10);

- накладна на відпуск (на внутрішнє переміщення матеріалів (ф. № М-11)).

Важливим аспектом щодо організації обліку виробничих запасів на підприємстві є стан організації аналітичного і синтетичного обліку.

Аналітична та синтетична облікова інформація є основою для управління виробничими запасами підприємства. Без чітко організованого обліку руху товарних запасів апарат управління не зможе виконувати ритмічну роботу підприємства, не зможе захистити себе від конкуренції.

Найбільш достовірну інформацію про рух виробничих запасів здатна надати розгалужена система аналітичного обліку. На аналітичних рахунках ведуть облік виробничих запасів за їх видами, матеріально відповідальними особами, постачальниками та ін. Рахунки аналітичного обліку використовуються для контролю за зберіганням і рухом виробничих запасів, їх оцінки, порівняння з даними складського обліку, а також для підбиття підсумків інвентаризації.

Показники аналітичного обліку використовують для визначення собівартості придбаних виробничих запасів, тому що ці показники забезпечують найбільшу точність калькуляції, на якій базується грошова оцінка виробничих запасів.

Необхідно зазначити, що чітко організований аналітичний облік є важливою передумовою раціональної організації бухгалтерського обліку. Для правильного ведення аналітичного обліку виробничих запасів слід дотримуватися основних вимог:

1) кількість аналітичних рахунків визначається потребами підприємства та його видом діяльності;

2) виробничі запаси обліковуються у натурально-вартісному виразі;

3) аналітичний облік ведеться у картках або відомостях;

4) у кінці звітного періоду здійснюється звірка аналітичних рахунків із синтетичними.

Отже, очевидним є факт, що невирішені проблеми аналітичного обліку виробничих запасів негативно впливають на діяльність суб'єктів господарювання.

Для забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку та звітності про виробничі запаси на підприємствах усіх форм власності періодично проводиться інвентаризація майна.

Порядок проведення інвентаризації регулюється Інструкцією з інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків, яка затверджена наказом Міністерства фінансів України від 11.08.94 р. № 69 та зареєстрована у Міністерстві юстиції України 26.08.94 р. за № 202/412.

При проведенні інвентаризації перевіряється реальність вартості зарахованих на баланс виробничих запасів.

Для проведення інвентаризації на підприємствах розпорядчим документом керівника створюються постійно діючі інвентаризаційні комісії, до складу яких включаються досвідчені працівники, а очолюють такі комісії керівник підприємства, його заступник або представник керівника.

За наслідками інвентаризації робоча інвентаризаційна комісія складає інвентаризаційний опис із зазначенням у ньому результатів інвентаризації й висновків щодо них.

При проведенні інвентаризації інвентаризаційні описи складаються окремо на виробничі запаси, що знаходяться в дорозі, не оплачені в строк покупцями відвантаженої товари і цінності та ті, що перебувають на складах інших підприємств (на відповідальному зберіганні, на комісії, у переробці).

Дозволяється складання групових інвентаризаційних описів малоцінних та швидкозношуваних предметів, виданих в індивідуальне користування працівникам, із зазначенням відповідальних за ці предмети осіб.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Вирішення комплексу суперечливих та дискусійних питань щодо обліку виробничих запасів є актуальним для більшості підприємств і потребує подальших досліджень. Аналіз практики впровадження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку виявив проблемні питання методичного характеру, наявність яких пов'язана з недостатнім рівнем науково-

го обґрунтування, що зокрема, стосується і обліку виробничих запасів.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 “Запаси”, затверджений Наказом Міністерства фінансів України №246 від 20.10.1999 р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.

2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 “Запаси”, затверджений Комітетом з міжнародних бухгалтерських стандартів від 01.01.2005 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929\\_021](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_021).

3. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік : підручник для студентів спеціальності “Облік і аудит” вищих навчальних закладів / Бутинець Ф. Ф.; [під заг. ред. Ф. Ф. Бутинця]. – [8 вид., доп. і перероб.]. – Житомир : ПП “Рута”, 2009. – 912 с.

4. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку : монографія / Голов С. Ф. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 522 с.

5. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами: приклади та коментарі : практичний посібник / Голов С. Ф., Костюченко В. М. – К. : Лібра, 2001. – 840 с.

6. Ткаченко Н. М. Бухгалтерский финансовый учет на предприятиях Украины : [учеб. для студ. высш. учеб. завед. экон. спец.] / Ткаченко Н. М. – [7-е изд.]. – К. : А. С. К., 2004.

7. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність : підручник / Ткаченко Н. М. – [5-те вид., доп. і перероб.]. – К. : Алерта, 2011. – 976 с.

8. Жолнер І. В. Фінансовий облік за міжнародними та національними стандартами : навч. посіб. / Жолнер І. В. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 368 с.

9. Бабіч В. В. Фінансовий облік (облік активів) : навч. посіб. / Бабіч В. В., Сагова С. В. – К. : КНЕУ, 2006. – 282 с.

*prykłady ta komentari* [Accounting by international standards: Examples and comments], Libra, Kyiv, Ukraine.

6. Tkachenko, N. M. (2004), *Bukhhalterskyj finansovyy uchet na predpriyatiakh Ukrainy* [Financial accounting of companies of Ukraine], A. S. K., Kyiv, Ukraine.

7. Tkachenko, N. M. (2011), *Bukhhalters'kyj finansovyy oblik, opodatkuвання i zvitnist'* [Financial Accounting, Taxation and Reporting], Alerta, Kyiv, Ukraine.

8. Zholner, I. V. (2012), *Finansovyy oblik za mizhnarodnymy ta natsional'nyy standartamy* [Financial accounting for international and national standards], Tsentru uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine.

9. Babich, V. V. and Sahova, S. V. (2006), *Finansovyy oblik (oblik aktyviv)* [Financial accounting (accounting aktivs)], KNEU, Kyiv, Ukraine.

## REFERENCES

1. Ministry of Finance of Ukraine (1999), The Statement (standard) of Accounting 2 “Inventories”, available at: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99> (Accessed 20 October 1999).

2. International Accounting Standards Committee (2005), International Accounting Standards 2 “Inventories”, available at: [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929\\_021](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_021) (Accessed 01 January 2005).

3. Butynets', F. F. (2009), *Bukhhalters'kyj finansovyy oblik* [Financial Accounting], 8rd ed, Ruta, Zhytomyr, Ukraine.

4. Holov, S. F. (2007), *Bukhhalters'kyj oblik v Ukraini: analiz stanu ta perspektyvy rozvytku* [Accounting in Ukraine: analysis and prospects for development], Tsentru uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine.

5. Holov, S. F. and Kostyuchenko, V. M. (2001), *Bukhhalters'kyj oblik za mizhnaradnymy standartamy*:

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

## КОНЦЕПЦІЯ ЦЕНТРІВ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ У СИСТЕМІ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА

***Анотація.** Децентралізоване управління за допомогою центрів відповідальності сприяє ефективності діяльності підприємства. Центр відповідальності - сегмент діяльності, в межах якого встановлено персональну відповідальність менеджера за показники діяльності, які він контролює. Розглянуто дефініції економічного значення «центр відповідальності» у працях зарубіжних та вітчизняних вчених. Визначено значення центрів відповідальності у системі управління витратами підприємства. Розглянуто класифікацію центрів відповідальності та надано загальну характеристику центрів витрат, доходів, прибутку та інвестицій. Визначено основні критерії ефективності системи обліку за центрами відповідальності.*

**Ключові слова:** управлінський облік, облік відповідальності, центр відповідальності, центр витрат, центр нормативних витрат, центр дискреційних витрат.

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

## CONCEPT OF CENTERS OF LIABILITY IN THE SYSTEM OF MANAGERIAL ACCOUNTING OF ENTERPRISE'S COSTS

***Abstract.** Decentralized management with the help of liability centers contributes to the efficient activity of the enterprise. Liability center – is a segment of activity, within which a personal responsibility of a manager for the performance that he controls is established. The definitions of economic meaning of "liability center" in the works of foreign and domestic scientists are considered. The importance of liability centers in the system of management of enterprise's costs is determined. The classification of liability centers is considered and the general characteristic of costs, revenues, profits and investment centers is provided. The main criteria for the effectiveness of the accounting by the liability centers are defined.*

**Keywords:** managerial accounting, accounting of liability, liability center, cost center, center of regulatory costs, center of discretionary costs.

**Постановка проблеми.** У сучасних кризових умовах ефективний розвиток економіки потребує впровадження на підприємствах адекватного менеджменту, який би відповідав ринковим умовам. Удосконалення системи управління супроводжується підвищенням потреб до оперативності та достовірності його інформаційного забезпечення. Вирішення цих завдань потребує докорінної зміни існуючих методів управління господарюючими суб'єктами. Одним із напрямів вирішення зазначених проблем є перехід до децентралізованої системи управління, що дасть змогу керівникам різних рівнів приймати рішення, а також розподілить відповідальність стосовно прогнозування та контролю за основними показниками діяльності. Децентралізація управління – система, яка дозволяє керівникам структурних підрозділів самостійно приймати та виконувати рішення, що відносяться до сфери їх відповідальності.

Управління за допомогою центрів відповідальності спрямоване на активізацію внутрішніх організаційно-економічних чинників ефективності діяльності підприємства. Організація обліку витрат за центрами відповідальності є одним із важливих елементів управлінського обліку, який сприяє реалізації основних функцій системи управління, а саме: планування, обліку, контролю, аналізу, координації та регулювання, обміну інформацією.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Проблеми організації обліку витрат за центрами відповідальності детально досліджувалися такими вітчизняними вченими, як: Голов С. Ф., Іванченко П. М., Ластовецький В. О., Нападовська Л. В., Пушкар М. С., Скрипник М. І. [1-9]. Проте вони все одно залишаються актуальними з огляду на прикладний характер і необхідність урахування особливостей діяльності

кожного окремого підприємства, на якому впроваджується система управлінського обліку.

*Цілі статті.* Метою статті є визначення організаційно-методичних принципів виокремлення та функціонування центрів відповідальності з метою забезпечення ефективності інформаційного забезпечення системи управління підприємством.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В економічній літературі не існує єдиної думки щодо трактування поняття “центр відповідальності” (ЦВ). Ряд фахівців, таких як: Хорнгрен Ч. Т., Дж. Фостер і К. Друрі, – стверджують, що ЦВ – це частина організації, за якою доцільно акумулювати бухгалтерську інформацію про діяльність такого центру [4]. М. Скрипник під ЦВ розуміє місце, де виникають правові відношення між учасниками господарських процесів [5]. Д. Міддлтон вважає, що ЦВ (обліково-калькуляційний підрозділ) становить частину виробництва, для якого можна визначити затрати [6]. Р. Сидоренко вважає, що ЦВ – це таке групування витрат, котре дозволяє поєднати в одному процесі місця виникнення витрат: виробництво, цех, ділянку, бригаду з відповідальністю керуючих ними менеджерів [7].

Центр відповідальності – сегмент діяльності, в межах якого встановлено персональну відповідальність менеджера за показники діяльності, які він контролює. У системі управління вищий керівник має контролювати й оцінювати діяльність менеджера нижчого рівня, а вони – здійснювати самоконтроль та інформувати вище керівництво про результати діяльності. Для здійснення такого контролю існує система обліку відповідальності.

Облік відповідальності – система обліку, що забезпечує контроль і оцінку діяльності кожного центру відповідальності. Система обліку центрів відповідальності повинна ґрунтуватися на таких принципах:

- відповідальності менеджерів тільки за ту діяльність, яка перебуває під їх впливом;
- визначення цілей, за якими оцінюватиметься діяльність менеджерів спільно з ними;
- бажання менеджерів досягти поставлених цілей;
- чіткості визначення ролі обліку в заохоченні працівників;
- регулярності складання звітів про виконання бюджетів.

Створення й функціонування системи обліку за центрами відповідальності передбачає:

- визначення центрів відповідальності з урахуванням особливостей організаційної структури підприємства;
- складання бюджету для кожного центру відповідальності;
- регулярне складання звітності про виконання центрів відповідальності;
- своєчасний аналіз причин відхилень та оцінка діяльності центрів відповідальності.

Відмінності у характері відповідальності менеджерів дають змогу відокремити чотири типи центрів відповідальності (табл. 1):

- центр витрат – структурний підрозділ або група підрозділів підприємства, керівники яких відповідають тільки за витрати;
- центр доходів – структурний підрозділ або група підрозділів підприємства, керівники яких від-

повідають за отримання доходів;

- центр прибутку – структурний підрозділ або група підрозділів підприємства, керівники яких відповідають одночасно за витрати і доходи підрозділу;

- центр інвестицій – структурний підрозділ або група підрозділів підприємства, керівники яких відповідають не тільки за витрати і доходи, але і за ефективність використання інвестицій.

Центр відповідальності як частина системи управління підприємством має переваги та недоліки, що узагальнені у таблиці 2.

Ефективність центру відповідальності визначається наступними параметрами:

- досягненням цілей;
- ефективністю використання ресурсів.

Облік відповідальності здійснюється таким чином, щоб можна було виявити відхилення від цільових показників діяльності (як правило, кошторисних) і знати, який із центрів це допустив. Для кожного центру відповідальності даний процес передбачає завдання цільового показника діяльності, його вимірювання, порівняння фактичного показника з цільовим, аналіз відхилень і прийняття коригуючих дій, якщо відхилення стають значними. Цільові показники для центрів витрат задаються у вигляді кошторисів витрат, а цільові показники для центрів прибутку й інвестицій виражаються у показниках прибутку або надходжень на інвестиції.

Звітність центрів витрат, менеджери яких переважно відповідають за ті витрати, що знаходяться під їх контролем, залежить від категорій центрів витрат:

- центру нормативних (технологічних) витрат;
- центру дискреційних витрат.

Для центрів нормативних витрат характерний той факт, що результат їх діяльності може бути вимірний і можна визначити ресурси, потрібні для випуску кожної одиниці продукції (цехи основного й допоміжного виробництва). Оцінка діяльності таких центрів ґрунтується на попередньому нормуванні їх витрат. При цьому контроль здійснюється шляхом порівняння нормативних витрат із фактичними витратами центру. Різниця між фактичними і нормативними витратами визначає відхилення, які підлягають детальному аналізу.

Центри дискреційних витрат – це такі центри відповідальності, в яких результат не може бути вимірний відповідним фінансовим показником і немає чіткої залежності між ресурсами та результатами (відділи реклами, відділи досліджень і розробок, адміністративні відділи тощо). У таких центрах відповідальності управління виступає у вигляді забезпечення того, щоб фактичні витрати по кожній категорії витрат відповідали кошторисним, і завдання, покладені на центр, успішно виконувалися.

**Висновки та перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Центр відповідальності – це організаційна одиниця системи управління, керівник якої наділений певними делегованими йому вищим керівництвом повноваженнями та відповідальний за результати виробничо-фінансової діяльності свого підрозділу для досягнення максимальної вигоди організації. Для виділення окремих центрів з метою закріплення відповідальності необхідно взяти до уваги організаційну і технологічну структуру

підприємства, з наявністю та взаємодією його підрозділів. Центри відповідальності повинні забезпечити оптимальне поєднання всіх елементів в єдину систему управління; сполучення виробничої, науково-технічної, комерційної та економічної діяльності; отримання найбільшого економічного ефекту та ефективності використання виробничого потенціалу.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Голов С. Ф. Управлінський облік : навчальний посібник / С. Ф. Голов. – К. : Лібра, 2003. – 704 с.
2. Ластовецький В. О. Виробничо-комерційний облік і внутрішньогосподарська (управлінська) звітність за центрами витрат і відповідальності [Текст] / В. О. Ластовецький. – Чернівці : Місто, 2003. – 156 с.
3. Нападівська Л. В. Управлінський облік : навчальний посібник / Л. В. Нападівська. – К. : Книга, 2004. – 544 с.
4. Хорнгрен Ч. Бухгалтерский учет: управленческий аспект [Текст] / Ч. Хорнгрен, Дж. Фостер. – М. : Финансы и статистика, 1995. – 374 с.
5. Скрипник М. І. Організація обліку витрат у розрізі центрів витрат та центрів відповідальності / М. І. Скрипник // Облік і фінанси АПК. – 2011. – № 1. – С. 46-49.
6. Миддлтон Д. Бухгалтерский учет и принятие финансовых решений [Текст] / Д. Миддлтон ; [пер. с англ. ; под ред. И. И. Елисеевой]. – М. : Аудит, 2000. – 351 с.
7. Сидоренко Р. В. Внутрішня звітність центрів  
**УДК 65.012.34:657.471+657.012.32**

*Левкович А. В.,  
здобувач, Львівська комерційна академія, м. Львів*

## ОБЛІК І КОНТРОЛЬ ЛОГІСТИЧНИХ ВИТРАТ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

**Анотація.** У статті проведено аналіз наукових досліджень щодо визначення поняття “логістика”. Автором виявлено, що вітчизняні та зарубіжні вчені вкладають різне значення в поняття “логістика”. До того ж, за останні десятиріччя у науковій літературі з’явилися нові трактування цього терміна, що обумовлено інтенсивним розвитком ринкової економіки та формуванням нових підходів до організації логістичних процесів і руху потоків. У межах трактування логістики як концепції, науки та діяльності варто виокремити такі найбільш характерні складові, як напрям діяльності, що спрямований на ефективне управління матеріальними і супутніми потоками у сферах постачання, виробництва та реалізації; як форма оптимізації ринкових зв’язків, гармонізація інтересів учасників процесу товароруку, механізм досягнення компромісу між підприємством і споживачами; як спосіб узгодження діяльності різноманітних служб, пов’язаних із матеріальним забезпеченням, плануванням виробництва, збутом продукції та управління ними; як інструмент управління, що спрямований на раціоналізацію та оптимізацію руху логістичних потоків тощо. Автором запропоновано для забезпечення ефективності логістичної діяльності виробничого підприємства розробити засади управлінського обліку логістичних витрат із урахуванням сучасних методик та автоматизованих інформаційних систем.

**Ключові слова:** логістика, логістична діяльність, логістичні функції, логістичні процеси, логістичні витрати, облік, внутрішній контроль, центри відповідальності.

*Levkovych A. V.  
Postgraduate, Lviv Academy of Commerce, Lviv*

відповідальності / Р. В. Сидоренко // Вісник Львівської комерційної академії. – 2011. – Вип. 35. – С. 326-328.

8. Пушкар М. С. Управлінський облік : навчальний посібник / М. С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 1998. – 458 с.

#### REFERENCES

1. Holov, S. F. (2003), *Upravlins'kyj oblik*, Libra, K., 704 s.
2. Lastovets'kyj, V. O. (2003), *Vyrobnycho-komertsijnyj oblik i vnutrishn'ohospodars'ka (upravlins'ka) zvitnist' za tsentramy vytrat i vidpovidal'nosti [Tekst]*, Misto, Chernivtsi, 156 s.
3. Napadovs'ka, L. V. (2004), *Upravlins'kyj oblik*, Knyha, K., 544 s.
4. Horngren Ch., Foster Dzh. (1995), *Buhgalterskij uchet: upravlencheskij aspekt [Tekst]*, Finansy i statistika, M., 374 s.
5. Skrypnyk, M. I. (2011), *Orhanizatsiia obliku vytrat u rozrizi tsestriv vytrat ta tsestriv vidpovidal'nosti, Oblik i finansy APK, № 1, s. 46-49.*
6. Middleton D. (2000), *Buhgalterskij uchet i prinyatie finansovyh reshenij [Tekst]*, Audit, M., 351 s.
7. Sydorenko, R. V. (2011), *Vnutrishnia zvitnist' tsestriv vidpovidal'nosti, Visnyk L'vivs'koi komertsijnoi akademii, vyp. 35, s. 326-328.*
8. Pushkar, M. S. (1998), *Upravlins'kyj oblik*, Kart-blansh, Ternopil', 458 s.

# ACCOUNTING AND CONTROL OF LOGISTICS COSTS IN THE MANAGEMENT OF LOGISTICS ACTIVITIES OF AN ENTERPRISE

**Abstract.** *The article analyzes research on the definition of “logistics”. The author found that domestic and foreign scientists put different meaning to the concept of “logistics”. In addition, over the past decade in the scientific literature new interpretations of the term was presented, due to the intensive development of the market economy and the formation of new approaches to the organization of logistics processes and traffic flows. Within the interpretation of the concept of logistics as a science and activities it is necessary to distinguish the most characteristic elements such as direction of activities aimed at the effective management of material flows and associated areas of procurement, production and sales; optimization as a form of market relations, harmonization of interests of participants in the goods movement, the mechanism of compromise between the company and consumers; as a way to harmonize the activities of various services related to physical facilities, production planning, marketing and management; as a management tool that aims to rationalize and optimize traffic flow logistics and so on. The author proposed to ensure the efficiency of the logistics of the industrial enterprise through the development of principles of the management accounting of logistics costs taking into consideration current techniques and automated information systems.*

**Keywords:** logistics, logistics activities, logistics functions, logistics processes, logistics costs, accounting, internal control, centers of responsibility.

**Постановка проблеми.** Сучасна економічна система, що характеризується збільшенням інформаційної невизначеності й пов'язаними з нею економічними ризиками, жорсткою конкуренцією між суб'єктами господарювання, висуває нові вимоги до управління виробничими підприємствами, розробку таких концепцій і методів управління, які б забезпечили у першу чергу конкурентні переваги господарюючих суб'єктів і тим самим сприяли збільшенню прибутку і економічному зростанню та водночас певною мірою знижували рівень інформаційної невизначеності і пов'язані з нею ризики, тим самим зменшуючи ймовірність втрат як наявних ресурсів підприємства, так і потенційних прибутків.

Однією з сучасних концепцій управління, що відповідає вищевказаним вимогам, є логістична. Стрімкий розвиток теоретичних засад логістики і впровадження досягнень науки у повсякденну економічну діяльність виробничих підприємств доводить ефективність методів логістичного управління у досягненні конкурентних переваг. Це відбувається завдяки спрямуванню логістичної науки на досягнення таких основоположних цілей, як зниження загальних витрат за одночасного підвищення рівня обслуговування клієнта [25, с. 113-117].

**Постановка завдання.** Метою статті є визначення місця обліку і контролю логістичних витрат у системі управління логістичною діяльністю виробничих підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам логістики, розкриттю її змісту, принципам, завданням та значенню в забезпеченні ефективності функціонування підприємств присвячена величезна кількість робіт вітчизняних та зарубіжних вчених, а саме: А. У. Альбекова, Б. А. Анікіна, І. І. Бажина, Д. Бенсона, Ф. Друкера, Дж. Уайтхеда, М. Веселевського, А. М. Гаджинського, М. П. Гордона, Ю. В. Єгорової, С. Б. Карнахова, М. В. Кравченко, Х. Крампе, Є. В. Крикавського, В. Г. Кузнецова,

Є. В. Ларіної, Р. Р. Лебедева, В. С. Лукінського, О. Б. Малікова, Е. Мате, Л. Б. Міротіна, Л. А. Мороз, Ю. М. Неруша, М. А. Окландера, Я. М. Панчишина, А. І. Семененко, В. І. Сергєєва, В. П. Соколіна, С. Н. Нагловського, Ю. М. Неруша, В. Е. Ніколайчук, А. Н. Роднікової, А. І. Семененка, І. І. Сидорова, Л. П. Радецької, Б. К. Плоткіна, І. Е. Ташбаєва, Д. Тиксьє, Р. Патора, Д. Уотерса, Л. С. Федорова, Н. І. Чухрая та інших.

Перераховані автори розкривають суть поняття логістики, формулюють основні положення її концепції, наводять перелік функцій та характеризують інструменти логістичного управління. Разом з тим, поняття “логістика” до цього часу залишається одним із найдискусійніших в економічній літературі та існують певні суперечності.

Вітчизняні та зарубіжні вчені вкладають різне значення в поняття “логістика”. До того ж, за останні десятиріччя у науковій літературі з'явилися нові трактування цього терміна, що обумовлено інтенсивним розвитком ринкової економіки та формуванням нових підходів до організації логістичних процесів і руху потоків.

Особливою є думка Малікова О. Б., який вважає, що “логістика – це ряд галузей народного господарства країни, економіки, науки і техніки, що займаються раціональним розподілом вантажів, організацією вантажопотоків, включаючи їхнє інформаційне забезпечення, єдину транспортну систему країни, міжгалузеві системи складського господарства, транспортно-складські підсистеми промислових підприємств, процеси формування транспортних партій, комплектацію, пакування, пакування вантажів, контейнеризацію, планування перевезень, виробництва та збуту продукції проміжного і споживчого призначення” [15].

Проте, на думку значної групи вчених, а саме: Альбекова А. У., Федько В. П., Митько О. О. [1], Анікіна Б. О., Дибської В. В. [2.], Веселевського М. [5], Гаджинського О. М. [7], Крампе Х. [10], Ніколайчука В. Є., Кузнецова В. Г. [21], Роднікова А. М.



[22], – логістика це наука про планування, контроль і управління транспортуванням, складуванням та іншими матеріальними та нематеріальними операціями, що здійснюються в процесі доведення сировини та матеріалів до виробничого підприємства, внутрішньозаводської переробки сировини, матеріалів та напівфабрикатів, доведення готової продукції до споживача у відповідності з інтересами та вимогами останнього, а також передачі, зберігання та обробки відповідної інформації.

Визначаючи поняття логістики, Ю. Г. Лебедев вважає, що основним об'єктом дослідження є матеріальний потік, а логістика – наука про подолання та перетворення перешкод на його шляху до кінцевого споживача. Проте при цьому пропонує дотримуватися принципу співіснування в єдиному логістичному просторі різних видів, типів і різновидів логістики [13].

М. П. Гордон та С. Б. Карнаухов вважають, що “логістика – це наукові розробки та господарська практика щодо координації складування і транспортного обслуговування, комплексне, скоординоване управління загальним процесом товароруку у масштабах окремих регіонів та країни в цілому, а також інтеграція матеріально-технічного забезпечення, транспортування вантажів та систем передачі інформації щодо фізичного прямування ресурсів” [8]. Такого ж погляду дотримується Федоров Л. С., вказуючи, що логістика – це найважливіший науково-практичний напрямок удосконалення інфраструктури суспільного виробництва, що виражається у виконанні та розвитку сукупності функцій забезпечення фізичного просування товарів у процесі їх руху, та новий напрямок науково-практичної діяльності, що характеризує у цілому управління матеріальним та відповідними інформаційними потоками [28]. Їх трактування розширює С. М. Нагловський, вказуючи, що логістика – це теорія і практика оптимізації доцільної сукупності взаємодоповнюючих виробничих, транспортних, комерційних видів діяльності та її відношень із оточуючим середовищем на основі конкретно цілеспрямованої, коректно обґрунтованої системної інтеграції і комплексної адаптації у просторі та часі їх внутрішніх і зовнішніх функціональних потокових процесів, капіталу, трудових ресурсів, засобів та предметів праці, виробничих та організаційних структур управління та інших необхідних елементів, структур і процесів на всіх етапах життєвого циклу сукупної діяльності з метою отримання синергетичних переваг ефективного функціонування та регрес імпульсів інтенсивного розвитку у конкурентному середовищі життєдіяльності [19].

З іншого боку, багато вчених визначає логістику як науку про управління матеріальними та пов'язаними з ними інформаційними, фінансовими та сервісними потоками в економічній системі від місця їх зародження до місця споживання для досягнення цілей системи і з оптимальними витратами ресурсів (Лукінський В. С. [14], Неруш Ю. М. [20.], Сидоров І. І. [24], Чухрай Н. І., Патора Р. [31]). Такої ж думки дотримується Б. К. Плоткін [27], проте правомірно стверджує: це поняття охоплює і

систему методів управління матеріальними потоками, які є органічною частиною менеджменту кожного підприємства, що використовує в своїй діяльності матеріальні ресурси і предмети їх переробки. Своєю чергою, Семененко О. І. [23] розглядає логістику як науковий напрям, пов'язаний з розробкою раціональних методів управління матеріальними і відповідними фінансовими і операційними потоками в умовах переходу від вільного ринку до регульованої ринкової економіки і навпаки.

Прихильниками широкого тлумачення логістики є зарубіжні вчені: П. Конверс [30], П. Друкер [9], Е. Мате і Д. Тіксє [16], Д. Бенсон, Дж. Уайтхед [4], Р. Д. Шапіро та Дж. Л. Хескетт [29], які розуміють під нею “способи і методи координації відносин фірми з партнерами, засіб координації попиту, що пред'являється ринком, і пропозиції, що висувається компанією... спосіб організації діяльності підприємства, який дозволяє об'єднати зусилля різних одиниць, що виробляють товари і послуги, з метою оптимізації фінансових, матеріальних і трудових ресурсів, що використовуються фірмою для реалізації своїх економічних цілей” [16].

Інтегруючи особливість логістики відкреслюють Л. Б. Міротін та І. Е. Ташбаєв. На їх погляд, логістика – це наука про організацію спільної діяльності менеджерів різних підрозділів підприємства, а також групи підприємств по ефективному просуванню продукції по ланцюгу “закупівлі сировини – виробництво – збут – розподіл” на основі інтеграції і координації операцій, процедур і функцій, виконуваних в рамках даного процесу з метою мінімізації загальних витрат ресурсів. Про цьому в основу концепції логістики покладено систему поглядів на підвищення ефективності функціонування підприємств на основі оптимізації функціональних та інформаційних процесів, що покликано сприяти створенню доданої вартості з мінімальними сукупними витратами [18].

Узагальнюючи думки багатьох вчених, можна погодитися з твердженням Крикавського С. В. про існування трьох підходів до визначення поняття “логістика”. Перший орієнтує на переміщення, тобто логістика – це дії, завдяки яким відбуваються планування, керування, реалізація, контролювання та регулювання просторово-часової трансформації товарів і пов'язані з цим кількісно-асортиментно-якісні зміни, маніпуляційні зміни та зміни в логістичному сервісі. Другий орієнтує на цикл споживання продукту: тобто логістика – допоміжне управління плануванням, контролюванням і регулюванням, яке в період споживання продукту гарантує ефективне використання засобів і адекватне ефективності логістичних елементів під час усіх фаз періоду споживання (ініціювання, планування, реалізації, експлуатації та ліквідації). Третій орієнтує на послуги: логістика – процес координації нематеріальних дій для ефективного надання послуг щодо витрат і згідно з вимогами клієнта. Багатогранність дефініцій логістики зумовлена розвитком і збагаченням її концепції. Тому як висновок можна зазначити, що логістика – це наука про оптимальне управління матеріальними, інформаційними та фінан-

совими потоками в економічних адаптивних системах із синергічними зв'язками [11].

Отже, проведені дослідження свідчать, що концепція логістики базується на оптимізації руху логістичних потоків з метою запобігання нераціональному витрачання ресурсів підприємства та підвищення ефективності функціонування підприємств [12, 18].

У трактуваннях логістики як науки авторами підкреслюються різні функціональні аспекти логістики: управління матеріальними і супутніми потоками, планування, організація і контроль руху потоків у просторі й часі, управління транспортуванням, складуванням й іншими операціями, раціональна організація виробництва, транспортування, розподіл матеріалів і продукції, складування, консультативні й інші послуги в процесі товароруку тощо.

Визначення логістики як методології управління характеризують її як сукупність способів, методів, інструментів, форм ефективного управління потоками, логістичними сферами, функціями, процесами та операціями.

У межах трактування логістики як діяльності варто виокремити такі найбільш характерні складові:

- напрям діяльності, що спрямований на ефективне управління матеріальними і супутніми потоками у сферах постачання, виробництва та реалізації;

- форма оптимізації ринкових зв'язків, гармонізація інтересів учасників процесу товароруку, механізм досягнення компромісу між підприємством і споживачами;

- спосіб узгодження діяльності різноманітних служб, пов'язаних із матеріальним забезпеченням, плануванням виробництва, збутом продукції та управління ними;

- інструмент управління, що спрямований на раціоналізацію та оптимізацію руху логістичних потоків;

- процес управління рухом та зберіганням виробничих запасів і готової продукції в господарському обороті від моменту сплати коштів постачальникам до моменту отримання коштів за доставку готової продукції споживачу;

- сукупність певних дій з постачання, транспортування, складування та інших матеріальних та нематеріальних операцій, що здійснюються в процесі доведення сировини та матеріалів до виробничого підприємства, внутрішньозаводської переробки сировини, матеріалів та напівфабрикатів, доведення готової продукції до споживача у відповідності з інтересами та вимогами останнього, а також передачі, зберігання та обробки відповідної інформації.

У визначенні логістичної діяльності, на думку автора, ключовим є процесний аспект, який реалізується через систему елементів. Цими елементами виступають: функціональні фази логістичної діяльності (постачання, виробництво, збут); об'єкти логістики (матеріальні, фінансові, інформаційні потоки); суб'єкти логістичної діяльності (керівники структурних підрозділів, що безпосередньо беруть участь у логістичних процесах); функції логістичної діяль-

ності; логістичні процеси; логістичні операції. Органічне поєднання зазначених елементів формує організаційну структуру логістичної діяльності виробничого підприємства (рис. 1.).

Логістична діяльність як інтегроване управління потоками на промисловому підприємстві охоплює всі його структурні підрозділи – відділи постачання, транспорту, збуту, маркетингу, склади виробничих запасів і готової продукції та функціональні фази – постачання, виробництво й збут.

На нашу думку, до основних логістичних рішень у функціонуванні виробничого підприємства належать: вибір оптимальної спеціалізації виробництва; вибір технології виробництва; вибір постачальників виробничих запасів; вибір транспортно-складських технологій; визначення обсягу закупівлі виробничих запасів, обсягу виробництва та обсягів готової продукції для реалізації; обґрунтування величини запасів; оптимізація використання технологічного часу.

Логістична діяльність виробничих підприємств охоплює традиційні складові: сфери закупівельної, внутрішньовиробничої, збутової, складської, транспортної, інформаційної логістики, логістику управління замовленнями та управління запасами; формування інфраструктури логістичних процесів (визначення потреби в складських приміщеннях, технічне забезпечення транспортними засобами тощо), формування інформаційного забезпечення логістичних процесів, а також підсистему управління логістичними процесами (організацію, планування, облік, аналіз, контроль, регулювання, прогнозування) (рис. 2).

Управління виробничим підприємством на принципах логістики повинно працювати як цілісний, нероздільний механізм усіх його складових ланок. На нашу думку, від етапу ресурсного забезпечення підприємства до етапу задоволення потреб клієнта відбувається комплексний, укрупнений процес щодо ефективної роботи підприємства (рис. 3).

Таким чином, промислове підприємство можна розглядати як логістичну систему, що виконує логістичні функції й операції, спрямовані на забезпечення ефективного функціонування та виконання завдань складових логістики.

Логістична функція як укрупнена група логістичних операцій на виробничому підприємстві спрямована на реалізацію мети системи. Такими основними логістичними функціями сучасна теорія логістики вважає просторово-часову трансформацію матеріальних цінностей (сировини, матеріалів, запасних частин, напівфабрикатів, готової продукції) в постачанні, у виробництві та у збуті, в межах яких учасники логістичного процесу виконують матеріальні й нематеріальні операції, пов'язані з переміщенням, складуванням, збереженням тощо.

Під логістичною операцією слід розуміти відособлену сукупність дій, скеровану на перетворення матеріального потоку. Традиційними логістичними операціями виробничого підприємства вва-

жаються транспортування, складування, комплектація, навантаження, розвантаження, внутрішні переміщення сировини, матеріалів, запасних частин, напівфабрикатів і готової продукції у процесах постачання, виробництва та збуту, а також збір, збереження та обробка даних інформаційного потоку тощо.

Об'єктом логістичної діяльності будь-якого підприємства виступає сукупність матеріальних, інформаційних та фінансових потоків. Потік – це сукупність об'єктів, що сприймається як єдине ціле, існує як процес на певному часовому проміжку та вимірюється в абсолютних одиницях за визначений період часу [3, с. 378].

Логістична діяльність підприємства повинна ґрунтуватися на системній оптимізації всіх логістичних потоків, при цьому в центрі досліджень передусім знаходяться матеріальні потоки як такі, що мають істотну фізичну сутність, тобто фізичні характеристики матеріальних ресурсів формують їх особливу фізичну здатність до переміщення. Поняття матеріального потоку є найважливішим в економічній логістиці.

Матеріальний потік – це матеріальні ресурси або продукція, що розглядаються в процесі виконання логістичних (транспортування, складування та ін.) або технологічних (механічна обробка, збірка та ін.) операцій за певний проміжок часу [3, с. 380-383].

На виробничому підприємстві матеріальний потік на етапі забезпечення процесу виробництва матеріальними ресурсами виступає у формі потоку сировини, комплектуючих, запасних частин, допоміжних матеріалів, на етапі виробництва – у формі напівфабрикатів, на етапі розподілу і збуту – у формі готової продукції, тари і тарних матеріалів для продукції, що знаходиться в споживанні.

У тих випадках, коли матеріальні потоки розглядають не в часовому інтервалі, а в певний момент часу, вони утворюють матеріальні запаси (сировини, готової продукції). Таким чином, матеріальні потоки можуть знаходитися в двох протилежних станах: динамічного матеріального потоку і статичного матеріального потоку (запасу). Крім цього, матеріальні потоки, знаходячись у вигляді запасів, можуть перебувати в динамічному стані (наприклад, у процесі здійснення складських робіт, передислокації, підготовки виробничих запасів до виробничого споживання і т.д.).

Управління запасами відіграє значну роль у діяльності підприємства. Дефіцит запасів сировини або готової продукції може призвести до великих збитків або втрати частки ринку. Крім того, перенасичення складів запасами призводить до їх морального зношення, псування і, в результаті, до неефективного використання оборотних коштів підприємства.

Процес управління матеріальним потоком одночасно вирішує сукупність завдань, і ця спроможність системи логістики матеріалізується в наборі уже згаданих функцій логістики. Основні функції логістики скеровані на переборення матеріальним потоком простору і часу. Відповідно, логістичні

операції виробничого підприємства полягають у транспортуванні, навантажуванні-розвантажуванні, складуванні та пакуванні запасів (сировини, матеріалів, напівфабрикатів, готової продукції тощо). Крім того, оскільки матеріальний потік трансформується з допомогою інформаційного потоку, то до складу функцій належить і необхідне інформаційне обслуговування.

Інформаційний потік відповідає матеріальному потоку і розглядається як сукупність повідомлень у речовій, документальній (паперовій, електронній) та іншій формі, необхідних для управління та контролю за логістичними операціями, що здійснюються на виробничому підприємстві та у відносинах із зовнішнім середовищем. Інформаційні потоки вміщують розпорядчу та нормативно-довідкову інформацію, інформацію для обліку, аналізу і контролю при прийнятті рішень.

Потреба в обслуговуванні процесу переміщення у просторі та часі відповідних матеріальних потоків спричиняє виникнення логістичних фінансових потоків. Звідси логістичний фінансовий потік промислового підприємства – це спрямований рух фінансових коштів, що циркулюють на підприємстві та між ним і зовнішнім середовищем, необхідних для забезпечення ефективного руху певного матеріального потоку.

Укрупнена схема руху логістичних потоків на виробничому підприємстві під впливом управлінських функцій представлена нами на рис. 4.

У процесі здійснення логістичної діяльності на виробничому підприємстві виникають логістичні витрати. Основу логістичних витрат становлять витрати на виконання логістичних операцій (транспортування виробничих запасів та готової продукції, в т. ч. внутрішньозаводське; навантажувально-розвантажувальні роботи; складування і зберігання виробничих запасів та готової продукції; контроль якості готової продукції; пакування готової продукції; підготовка і виконання замовлень, управління виробництвом; обслуговування споживача; організація логістичної діяльності; управління інформаційними потоками тощо). За своїм економічним змістом та чинними стандартами обліку логістичні витрати частково збігаються з витратами на закупівлю виробничих запасів, їх утримання та використання у виробництві, з витратами на утримання та збут готової продукції. Проте фінансовий облік витрат основної операційної діяльності підприємства не забезпечує виокремлення логістичних витрат ні у реєстрах за рахунками бухгалтерського обліку, ні у фінансовій звітності.

Варто відзначити, що загалом відсутній системний підхід до ідентифікації, оцінки, обліку та контролю логістичних витрат. Учені розробили достатню кількість наукових підходів щодо методики оптимізації логістичних витрат, але майже ніхто з них не наголосує на тому, що основою вдосконалення логістичної діяльності підприємства є ідентифікація логістичних витрат, яка можлива лише за умови їх виокремлення в обліку, організації їх

контролю, а відтак і прийняття управлінських рішень.

З огляду на це найбільшій увазі заслуговують підходи до групування витрат та їх логістичних складових, що визначені Є. В. Крикавським та С. М. Нікшич. Ними проаналізовані логістичні витрати за класифікаційними ознаками, які сформовані у десять підходів: за формою прояву; за терміном отримання доходів відповідно до здійснених витрат; зважаючи на періоди здійснення (фактичного списання) витрат; за ознакою розподілу витрат у діяльності підприємств; за порядком визначення фінансових результатів; за ознакою фіксації витрат у системі бухгалтерського обліку; стосовно фаз просторово-часового переміщення матеріальних, інформаційних і фінансових потоків; залежно від способу віднесення витрат на об'єкт витрат; згідно з розподілом непрямих витрат за системою АВС-рахунка; за поведінкою або ознакою змінності чи реагування витрат на зміни параметрів діяльності [6, с. 182]. Авторами зроблена спроба визначити ознаки групування логістичних витрат з позицій необхідності їх оптимізації. Однак не з усіма позиціями можна погодитися.

На нашу думку, для ідентифікації, оцінювання, обліку та контролю логістичних витрат необхідно їх групувати за трьома напрямками: з метою оптимізації логістичної діяльності підприємства, з метою організації управлінського обліку, з метою відображення у фінансовому обліку.

Найважливішою проблемою підвищення ефективності логістичної діяльності підприємства є оптимізація логістичних витрат у сферах постачання, виробництва та розподілу. Це спричиняє потребу групувати логістичні витрати за відношенням до логістичної системи підприємства на внутрішні витрати, а саме: витрати постачання, витрати виробництва і витрати збуту, та зовнішні, що включають частину витрат постачання та витрат збуту.

Виходячи з того, що логістична діяльність підприємства спрямована на управління матеріальними і пов'язаними з ними інформаційними та фінансовими потоками, вважаємо за доцільне проводити поділ логістичних витрат за відношенням до таких логістичних потоків. Це дозволить виокремити їх, зафіксувати документально та відобразити в обліку для потреб планування, контролю та оптимізації.

Комплексний характер логістичних витрат обумовлений тим, що вони виникають при здійсненні логістичних процесів. З огляду на це їх необхідно згрупувати за логістичними процесами на витрати: з пошуку постачальників, обслуговування замовлення, транспортування, складування, управління запасами, пакування та обслуговування споживача. Для того, щоб ідентифікувати витрати за кожною логістичною операцією, необхідно чітко їх визначити.

У той же час система управління сучасним підприємством повинна базуватися на засадах управлінського обліку, який забезпечує виконання таких управлінських функцій, як планування, облік, аналіз та контроль витрат. На нашу думку, ознаки групування витрат для потреб управлінського обліку в

більшості є загальновідомими. Проблема полягає у тому, щоб ідентифікувати саме логістичні витрати за такими ознаками. А це дасть можливість вести облік логістичних витрат із використанням єдиної інформаційної бази.

Основним підґрунтям для організації планування, оперативного обліку, аналізу, контролю й прийняття управлінських рішень, на наше переконання, має бути виокремлення логістичних витрат за центрами відповідальності (центрами витрат), які являють собою організаційні одиниці (постачальницькі, виробничі, збутові, управлінські) або сфери логістичної діяльності (логістики закупівельної, внутрішньовиробничої, збутової, транспортної, складської, управління запасами, управління замовленнями, інформаційної).

З іншого боку, для ефективного управління логістичними витратами необхідний їх поділ за місцями виникнення. Виходячи з того, що "місця виникнення витрат" – це безпосередньо місця первісного споживання виробничих ресурсів, а саме: робочі місця, виробничі дільниці, зміни, бригади, виробниці, групи однорідних виробів, види робіт (послуг), залежно від організації та технології виробництва, характеру продукції, робіт та послуг, згідно з якими організовується планування, нормування, первинний облік та контроль витрат [17, с. 15-26], стосовно логістичних витрат такими місцями виникнення є безпосередньо логістичні операції при здійсненні логістичної діяльності виробничого підприємства. Тому, на нашу думку, логістичні витрати варто групувати за такими місцями виникнення: транспортування виробничих запасів та готової продукції, в т. ч. внутрішньозаводське; навантажувально-розвантажувальні роботи; складування і зберігання виробничих запасів та готової продукції; контроль якості готової продукції; пакування готової продукції; підготовка і виконання замовлень, управління виробництвом; обслуговування споживача; організація логістичної діяльності; управління інформаційними потоками.

І наостанок, методологічні засади обліку витрат в Україні передбачають визначення бухгалтерського обліку як інтегральної системи, коли фінансовий і управлінський облік використовують одну і ту ж інформаційну базу, але для різного призначення. На нашу думку, це обумовлено тим, що окремі елементи фінансового обліку притаманні також і управлінському, а саме: дані фінансового обліку використовуються в управлінському, що вимагає розробки єдиної методики збирання, узагальнення та групування інформації про витрати. Такий підхід дозволяє уникнути дублювання інформації та одночасно забезпечити потреби фінансового обліку і прийняття управлінських рішень.

Основною класифікацією витрат, яка визначає організацію та методику фінансового обліку, є поділ витрат за економічним змістом, тобто за елементами та статтями калькулювання. Відповідно до П(С)БО 16: "елемент витрат – це сукупність економічно однорідних витрат". Особливістю номенклатури витрат за елементами є те, що групування здійснюється незалежно від цільового спрямування

витрат та місця їх виникнення. Класифікація витрат виробничих підприємств за економічними елементами покладена в основу фінансового обліку витрат на рахунках 8 класу Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затвердженого наказом МФУ від 30.11.1999 р. № 291 (у редакції наказу МФУ від 09.12.2011 р. № 1591) [26]. Вважаємо, що для організації фінансового обліку логістичних витрат є потреба згрупувати їх також за елементами витрат із виокремленням субрахунків до рахунків восьмого класу, а інформаційною базою їх обліку повинні бути первинні документи, відомості з нараховування оплати праці, відрахувань на соціальні заходи, нараховування амортизації основних засобів тощо.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Як видно з нашого дослідження, у сучасній теорії логістики існують різноманітні підходи до визначення цього поняття. Це дозволило нам виділити основні засади логістичної діяльності виробничого підприємства. На нашу думку, логістична діяльність є практичною реалізацією концепції логістичного управління. Об'єктами в логістичній діяльності є матеріальний потік, а інформаційні та фінансові потоки розглядаються як супутні матеріальному. Цілеспрямована дія на об'єкти логістики (потоки) впливає з певної мети логістичної діяльності – досягнення довгострокового успіху в бізнесі на основі оптимізації витрат підприємства загалом та логістичних зокрема. Для забезпечення ефективності логістичної діяльності виробничого підприємства необхідно розробити засади управлінського обліку логістичних витрат із урахуванням сучасних методик та автоматизованих інформаційних систем.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Альбеков А. У. Логистика коммерции / А. У. Альбеков, В. П. Федько, О. А. Митько. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2001. – 512 с.
2. Аникин Б. А. Логистика : учебник / Б. А. Аникин [и др.]. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 368 с.
3. Бажин И. И. Логистический менеджмент / И. И. Бажин. – Х. : Консум, 2005. – 440 с.
4. Бенсон Д. Транспорт и доставка грузов [Текст] / Д. Бенсон, Дж. Уайтхед; [пер. с англ.]. – М. : Транспорт, 1990. – 279 с.
5. Веселевський М. Інформація та кадри в логістичних системах : монографія / Веселевський М., Патора Р. – Львів : Видавництво НУ “Львівська політехніка”, 2001. – 272 с.
6. Економіка логістичних систем : монографія / [М. Веселевський, І. Білик, О. Дейнега та ін.; за наук. ред. С. Крикавського та С. Кубіва]. – Львів : Вид-во НУ “Львівська політехніка”, 2008. – 596 с.
7. Гаджинский О. М. Практикум по логистике [Текст] : учеб. для вузов / О. М. Гаджинский. – М. : Дашков и К°, 2003. – 205 с.
8. Гордон М. П. Логистика товародвижения / М. П. Гордон, С. Б. Карнаухов. – М. : Центр эконо-

номики и маркетинга, 2001. – 208 с.

9. Друкер, Питер Ф. Задачи менеджмента в XXI веке; [пер. с англ.]. / Друкер, Питер Ф. – М. : Издательский дом “Вильямс”, 2004. – 272 с.

10. Крампе Х. Логистика как фактор развития производства в условиях рыночной экономики / Х. Крампе // Подъемно-транспортная техника и склады. – 1991. – № 6. – С. 43-45.

11. Економіка логістики : навч. посібник / [С. В. Крикавський, О. А. Похильченко та ін., за заг. ред. С. В. Крикавського, О. А. Похильченко]. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2014. – 640 с.

12. Ларина Р. Р. Логистика в управлении организационно-экономическими системами : монография / Р. Р. Ларина, В. Л. Пилюшенко, В. Н. Амитан. – Донецк : ВИК, 2003. – 239 с.

13. Лебедев Ю. Г. Логистика: Теория гармонизированных цепей поставок / Ю. Г. Лебедев. – М. : МВТУ им. Н.Э. Баумана, 2005. – 448 с.

14. Лукинский В. С. Актуальные проблемы формирования теории управления запасами : монография / В. С. Лукинский. – СПб. : СПбГИЭУ, 2008. – 165 с.

15. Маликов О. Б. Деловая логистика : учебник / О. Б. Маликов. – СПб. : Политехника, 2003. – 223 с.

16. Мате Э. Материально-техническое обеспечение деятельности предприятий / Э. Мате, Д. Тиксье. – М. : Прогресс, 1993. – 157 с.

17. Медвідь Л. Г. Класифікація витрат мисливських господарств як методологічна основа організації їх обліку і контролю / Л. Г. Медвідь, Г. А. Говда // Бухгалтерський облік і аудит: науково-практичний журнал. – 2013. – № 11. – С. 15-26.

18. Миротин Л. Б. Системный анализ в логистике : учебник / Л. Б. Миротин, И. Э. Ташбаев. – М. : Экзамен, 2002. – 480 с.

19. Неруш Ю. М. Логистика : учеб. / Неруш Ю. М. – [4-е изд., перераб. и доп.]. – М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 520 с.

20. Николайчук В. Е. Логистика: теория и практика управления / В. Е. Николайчук, В. Г. Кузнецов. – Донецк : НОРД-ПРЕСС, 2006. – 540 с.

21. Родников А. Н. Логистика: терминологический словарь / А. Н. Родников. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 352 с.

22. Семенов А. И. Логистика: основы теории / А. И. Семенов, В. И. Сергеев. – СПб. : СОЮЗ, 2001. – 544 с.

23. Сидоров И. И. Логистическая концепция управления предприятием / И. И. Сидоров. – СПб. : ДНТП об-ва “Знание”; ИВЭСЭП, 2001. – 168 с.

24. Радецька Л. П. Логістика у формуванні витрат підприємства / Л. П. Радецька, Ю. В. Єгорова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2. – Т. 1 (658.7). – С. 113-117. – (Серія “Економічні науки”).

25. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджений наказом МФУ від 30.11.1999 р. № 291 (у редакції наказу МФУ від 08.02.2014 р. № 48) [Електронний ресурс]. – Режим

доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99>.

26. Плоткин Б. К. Основы логистики : учеб. пособие / Б. К. Плоткин. – Л. : ЛФЭИ, 2001. – 253 с.

27. Федоров Л. С. Общий курс логистики [Текст] : учеб. пособие / Л. С. Федоров, М. В. Кравченко. – М. : КноРус, 2010. – 224 с.

28. Shapiro R. D. Logistics Strategy: Cases and Concepts / R. D. Shapiro, J. L. Heskett. – St. Paul : West Publishing, 1985. – 412 p.

29. Converse P. D. The other half of marketing // Proceedings of the Twenty-sixth Boston Conference on Distribution, Harvard Business School, Boston, 1954.

30. Чухрай Н. Інновації та логістика товарів / Н. Чухрай, Р. Патора. – Львів : Видавництво НУ “Львівська політехніка”, 2001. – 262 с.

## REFERENCES

1. Al'bekov, A. U., Fed'ko, V. P. and Myt'ko, O. A. (2001), *Lohystyka komertsyyu*, Fenyks, Rostov-na-Donu, 512 s.

2. Anykyn, B. A. (2008), *Lohystyka*, YNFRA-M, M., 368 s.

3. Bazhyn, Y. Y. (2005), *Lohystycheskyj menedzhment*, Konsum, Khar'kov, 440 s.

4. Benson D. and Uajtkhed Dzh. (1990), *Transport y dostavka hruzov* [Tekst], Transport, M., 279 s.

5. Veselevs'kyj M. and Patora R. (2001), *Informatsiia ta kadry v lohistychnykh systemakh*, Vydavnytstvo NU “L'vivs'ka politekhnika”, L'viv, 272 s.

6. *Ekonomika lohistychnykh system*, (2008), M. Veselevs'kyj, I. Bilyk, O. Dejneha ta in., Vyd-vo NU “L'vivs'ka politekhnika”, L'viv, 596 s.

7. Hadzhyns'kyj, O. M. (2003), *Praktykum po lohistyke* [Tekst], Dashkov y Ko, M., 205 s.

8. Hordon, M. P. and Karnaukhov, S. B. (2001), *Lohystyka tovarodvyzheniia*, Tsentr ekonomyky y marketynha, M., 208 s.

9. Druker, Pyter, F. (2004), *Zadachy menedzhmenta v XXI veke*, Yzdatel'skyj dom “Vyl'iams”, M., 272 s.

10. Krampe Kh. (1991), *Lohystyka kak faktor razvytiia proyzvodstva v usloviakh rynochnoj ekonomyky*, *Pod'emno-transportnaia tekhnika y sklady*, №6, s. 43-45.

11. *Ekonomika lohistyky* (2014), Ye. V. Krykav's'kyj, O. A. Pokhyl'chenko ta in. Vydavnytstvo L'vivs'koi politekhniki, L'viv, 640 s.

12. Laryna, R. R., Pyliushenko, V. L. and Amytan, V. N. (2003), *Lohystyka v upravleny orhanyzatsyonno-ekonomycheskymy systemamy*, VYK, Donetsk, 239 s.

13. Lebedev, Yu. H. (2005), *Lohystyka: Teoriia harmonyzovannykh tsepej postavok*, MVTU ym. N.E. Bauman, M., 448 s.

14. Lukynskij, V. S. (2008), *Aktual'nye problemy formirovaniia teoryi upravleniia zapasamy*, SPbHYEU, SPb., 165 s.

15. Malykov, O. B. (2003), *Delovaia lohystyka*, Polytekhnika, SPb., 223 s.

16. Mate E. and Tyks'e D. (1993), *Materiyal'no-tekhnicheskoe obespechenye deiatel'nosti predpriiatyj*, Prohress, M., 157 s.

17. Medvid', L. H. and Hovda, H. A. (2013), *Klasyfikatsiia vytrat myslyv's'kykh hospodarstv iak metodolohichna osnova orhanizatsii ikh obliku i kontroliu*, *Bukhhalters'kyj oblik i audyt: naukovo-praktychnyj zhurnal*, № 11, s. 15-26,

18. Myrotyn, L. B. and Tashbaev, Y. E. (2002), *Systemnyj analiz v lohystyke*, Ekzamen, M., 480 s.

19. Nahlovskij, S. N. (1997), *Lohystyka*, RHEA, Rostov-na-Donu, 286 s.

20. Nerush, Yu. M. (2006), *Lohystyka*, 4 nd ed., M. TK Velby, Yzd-vo Prospekt, 520 s.

21. Nykolajchuk, V. E. and Kuznetsov, V. H. (2006), *Lohystyka: teoriia y praktyka upravleniia*, NORD-PRESS, Donetsk, 540 s.

22. Rodnykov, A. N. (2000), *Lohystyka: termynolohycheskyj slovar'*, YNFRA-M, M., 352 s.

23. Semenenko, A. Y. and Serheev, V. Y. (2001), *Lohystyka: osnovy teoryi*, SOYuZ, SPb., 544 s.

24. Sydorov, Y. Y. (2001), *Lohystycheskaia kontseptsyia upravleniia predpriiatyem*, DNTP ob-va “Znanye”, YVESEP, SPb., 168 s.

25. Radets'ka, L. P. and Yehorova, Yu. V. (2011), *Lohystyka u formuvanni vytrat pidpriemstva*, *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu*, № 2, T. 1 (658.7), s. 113-117/

26. Plan rakhunkiv bukhhalters'koho obliku aktyviv, kapitalu, zobov'iazan' i hospodars'kykh operatsij pidpriemstv i orhanizatsij, zatverdzenoho nakazom MFU vid 30.11.1999 r. № 291 (u redaktsii nakazu MFU vid 08.02.2014 r. № 48), available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99>

27. Plotkyn, B. K. (2001), *Osnovy lohystyky*, LFEY, L., 253 s.

28. Fedorov, L. S. and Kravchenko, M. V. (2010), *Obschij kurs lohystyky* [Tekst], KnoRus, M., 224 s.

29. Shapiro, R. D. and Heskett, J. L. (1985), *Logistics Strategy: Cases and Concepts*, West Publishing, St. Paul, 412 r.

30. Converse, P. D. (1954), *The other half of marketing*, *Proceedings of the Twenty-sixth Boston Conference on Distribution*, Harvard Business School, Boston.

31. Chukhraj, N. and Patora, R. (2001), *Innovatsii ta lohistyka tovariv*, Vydavnytstvo NU “L'vivs'ka politekhnika”, L'viv, 262 s.

Муравський В. В.,

к.е.н., ст. викл. кафедри обліку у виробничій сфері, Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль

## НЕЙРОННІ МЕРЕЖІ В АВТОМАТИЗАЦІЇ ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

**Анотація.** Стаття присвячена вивченню впливу штучних нейронних мереж на автоматизацію обліку та прийняття управлінських рішень на підприємстві. Мета статті полягає в дослідженні основних положень функціонування штучних нейронних мереж: основних принципів, специфічних функцій, переваг та недоліків їх використання. Основний акцент був зроблений на виявленні можливостей застосування штучних нейронних мереж для організації бухгалтерського обліку через автоматизовану ідентифікацію та класифікацію форм первинних документів; передачу облікових даних зацікавленим користувачам; оптимізацію облікових процесів; автоматичне формування записів на рахунках бухгалтерського обліку; прогнозування наслідків прийняття управлінських рішень.

**Ключові слова:** облік, нейронні мережі, автоматизація обліку, управлінські рішення, облікові комунікації.

Muravskiy V. V.,

Ph.D., Senior Lecturer of the Department of Accounting in Production, Ternopil National Economic University, Ternopil

## NEURAL NETWORKS IN THE AUTOMATION OF ACCOUNTING AT THE ENTERPRISE

**Abstract.** The article is devoted to studying the impact of artificial neural networks on the automation of accounting and managerial decision-making at the enterprise. The aim of the article is to study the main provisions of the functioning of artificial neural networks: basic principles, specific features, advantages and disadvantages of their use. The main focus was made on identifying the opportunities for application of artificial neural networks to accounting through the automatic identification and classification of the forms of primary documents; transfer of accounting data to interested users; optimization of accounting processes; automatic generation of entries in the accounts; prediction the consequences of managerial decisions.

**Keywords:** accounting, neural networks, automation of accounting, managerial decisions, accounting communication.

**Постановка проблеми.** Управління економічною діяльністю ґрунтується на використанні облікової інформації. Наявність інформаційних бар'єрів та ризиків є причиною прийняття хибних управлінських рішень. Суттєве зростання обсягів облікових даних в електронній формі може призвести до інформаційного хаосу, в умовах якого проблемним є пошук та опрацювання корисної інформації. І навпаки, управлінські рішення доводиться приймати в умовах невизначеності через відсутність потрібної інформації про нові для підприємства об'єкти обліку та економічні процеси.

Відсутність належного рівня автоматизації облікових функцій призводить до зростання рівня суб'єктивізму в облікових обчисленнях. Мають місце махінації, маніпулювання інформацією та випадкові помилки, що можуть призвести до економічних втрат суб'єкта господарювання. Проте класичні

програмно-технічні засоби автоматизації обліку можуть ефективно вирішувати лише лінійні завдання з попередньо описаним алгоритмом обробки інформації.

Натомість нейромережеві технології здатні моделювати економічні процеси з нечітко заданими величинами, що забезпечить оптимізацію управління підприємством в умовах, які важко піддаються прогнозуванню. Штучні нейронні мережі – математичні моделі, їх програмні чи апаратні реалізації, побудовані за принципом організації та функціонування біологічних нейронних мереж – мереж нервових клітин живого організму [10]. Ключовою властивістю нейронних мереж є здатність до самонавчання. У широкому розумінні процес навчання – це адаптація параметрів та архітектури мережі для рішення поставленої задачі шляхом оптимізації вибраного критерію якості [2, с. 74]. Відбувається на-

копичення знань, що дозволяє розпізнавати ситуації, які не були передбачені алгоритмом програми та діяти ситуативно відповідно до аналогії з минулими подіями.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження перспектив застосування нейронних мереж в економічних процесах поки що досить мало відображаються в науковій та технічній літературі. Першою науковою працею у сфері нейрофізіології є стаття 1943 року авторства Уоррена Маккалоха і Уолтера Пітса про алгоритм роботи штучних нейронів, які аналогічно природним нейронам поєднані в одну мережу. І лише в кінці 1980-х років з розробкою Тейву Кохоненом та Стівом Гросбергом багатoshарових мереж нейронів відбувалася масова комерціалізація теоретичних досліджень у прикладних сферах економіки [5, с. 324].

В Україні, Білорусі та Росії дослідженню питання реалізації можливостей нейронних мереж в автоматизації економічних процесів присвячені роботи економістів С. В. Знахура та О. В. Манойленко [4], Л. М. Кричевського [6], А. І. Галушкіна [3], Г. Н. Соколової [8], Чередніченка А.О. [9] та інших. Дослідження автоматизації обліку з використанням нейромереж започатковано в авторській статті, в якій розкриваються перспективи автоматизованих комунікацій між системами обліку та управління [7].

**Постановка завдання.** Відсутність наукових праць та практичних розробок щодо застосування нейромереж у галузі бухгалтерського обліку, аналізу і контролю спонукає до пошуку нових методик автоматизації обліково-контрольних процедур. Мета наукового дослідження полягає в обґрунтуванні напрямків реалізації функцій нейромереж в обліку на підприємстві; розгляді можливостей повної автоматизації обробки первинної інформації шляхом ідентифікації форм первинних документів, їх параметризації та класифікації; формуванні облікових проведень без участі облікових фахівців.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Нейронні мережі активно використовуються в управлінні підприємством. Насамперед реалізується автоматизоване прогнозування собівартості готової продукції та цінової політики, що покладено в основу стратегічного планування прибутковості діяльності підприємства. Штучні нейромережі здатні виконувати широке коло облікових завдань через реалізацію специфічних функцій (табл. 1).

Історично першим напрямком використання нейромережевих технологій було розпізнавання графічних елементів. Зокрема, розроблялася система ідентифікації друкованого тексту латинськими літерами з автоматичним перетворенням в електронну форму. Разом із функцією класифікації нейронні комп'ютери здатні розпізнавати вхідні друковані первинні документи та класифікувати їх на певні типи та види.

При надходженні первинних документів оператором відбувається їх сканування, після чого мож-

ливо автоматично ідентифікувати вид документа за графічним розташуванням його реквізитів та змістовим наповненням. Типізація документів з часом дозволить автоматично визначати облікових працівників, відповідальних за документальну обробку. Нейромережеві технології можуть забезпечити автоматичну передачу електронних копій вхідних документів до відповідних осіб із належним рівнем оперативності.

Документи, що системою визначаються як некорисні для підприємства, перенаправляються для додаткової експертизи обліковими фахівцями. Первинна документація, яка є новою для підприємства і не потрапляла на автоматичну обробку, з невеликим рівнем похибки може бути автоматично прокласифікована за обов'язковими реквізитами. Якщо обліковим працівником буде підтверджена правильність автоматичної класифікації, то такий факт обробки документації може використовуватися в навчальних цілях з метою оптимізації майбутніх дій нейрокомп'ютерів щодо ідентифікації нових форм документів.

Нейромережеві технології дозволяють обліковим працівникам здійснювати пошук первинних чи звітних документів через їх кластеризацію у локальних та глобальних комп'ютерних мережах. Кластеризація забезпечує поділ досліджуваної множини на окремі кластери з використанням двох джерел навчальної інформації. Перше джерело забезпечує реалізацію задачі селекції та виокремлення ознак і навчання без вчителя, а друге – навчання за допомогою вчителя і надання інформації про належність елемента множини до певного кластеру [1, с. 216]. В залежності від форми та інформаційних потреб користувача відібрані документи, які відповідають класифікаційним ознакам, можуть автоматично передаватися до опрацювання.

Інформаційні потреби облікових працівників виявляють у процесі реалізації асоціативної пам'яті нейронних мереж. Попередньо визначається перелік інформації через регламентацію її змістового наповнення із закріпленням посадових осіб, відповідальних за її обробку. Надалі поява у досліджуваному інформаційному середовищі асоціативно схожої облікової інформації запускає процес її передачі конкретному обліковому працівнику.

Нейромережеві технології забезпечують автоматизоване фільтрування та розподіл облікової інформації між користувачами. На етапі проектування інформаційної системи обліку рекомендовано закріплювати відповідальність за прийняття та обробку облікової інформації певного типу за кожним працівником у посадових інструкціях. У момент генерування облікова інформація автоматично ідентифікується за критеріями потреби або індивідуальної відповідальності управлінського персоналу. Таким чином відбувається відбір необхідних та корисних облікових даних для кожного працівника з інформаційного простору. Дані пересилаються споживачеві з моніторингом реакції облікового працівника на неї або контролем прийняття менеджерами управлінських рішень.



Суттєвою перевагою застосування нейромережових технологій в організації обліку є можливість повністю автоматизованого формування облікових проведень без участі облікових працівників. Надходження первинної облікової інформації ініціює процес відображення господарської операції на рахунках обліку. Формування облікових записів на рахунках бухгалтерського обліку підлягає алгоритмізації. Іншими словами, запис на рахунках обліку можливо описати простим алгоритмом. Проблемним є лише автоматичний вибір облікових рахунків, які пов'язані з господарською операцією.

Усі варіанти облікових проведень, що використовуватимуться як навчальний матеріал у нейромережі, необхідно внести в автоматизовану систему. З первинної облікової інформації можуть бути виділені ключові індикатори, що формують обліковий запис на рахунках. Нейрокомп'ютер здатний на основі асоціативної пам'яті ідентифікувати два елементи, які беруть участь в обліковому проведенні. Автоматично присвоюються номери рахунків обліку, ідентифікується їх збільшення чи зменшення, що дозволяє застосувати правило подвійного запису і сформувати обліковий запис.

Наступною важливою перевагою застосування нейронних мереж є можливість апроксимації завдань, які ставляться перед обліком на підприємстві. Апроксимація облікових функцій передбачає їх виконання в умовах наявності значної кількості комунікаційних бар'єрів і перешкод. Наприклад, через наявність інформаційних шумів облікова інформація може зазнати значних викривлень, що призведе до неправильного її сприйняття. Також часткова зміна змісту облікових даних може стати причиною передачі інформації до сторонніх осіб. Через здатність до реконструкції та відновлення інформації, виходячи з наявності в системі схожих облікових даних, можливо із значним рівнем імовірності уникати комунікаційних бар'єрів та забезпечувати своєчасне і повне виконання облікових функцій.

Нейромережові технології забезпечують автоматичну оптимізацію виконання завдань, поставлених перед обліком на підприємстві. При аналізі елементів облікової політики автоматично на основі накопиченого досвіду може пропонуватися вибір оптимальних методів оцінки, амортизації необоротних активів, списання матеріальних запасів, визначення собівартості продукції тощо. Аналогічно варто обґрунтувати доцільність застосування певних методів управлінського обліку з альтернативних варіантів. Враховуючи нерегламентований характер управлінського обліку, що впливає на значний рівень його альтернативності, обліковим фахівцям складно обрати оптимальну систему аналітичних показників та облікових методів. Керівництво, скориставшись рекомендаціями нейронних комп'ютерів, може внести зміни в наказ про облікову політику підприємства.

Оптимізація заданих функцій безпосередньо пов'язана з автоматичним прогнозуванням економічних наслідків від прийняття певного управлінського рішення. Можливо змоделювати економічний стан суб'єкта внаслідок дії управлінського персо-

налу, зміни внутрішніх чи зовнішніх умов функціонування, появи стресових ситуацій для мікроекономічної ситуації. Після цього обирається варіант управлінського впливу на господарюючий суб'єкт, що максимізує корисний ефект або мінімізує негативні очікування облікового персоналу підприємства.

Нейронні мережі здатні прогнозувати результати управління підприємством ще до моменту прийняття управлінського рішення. Як наслідок, управлінцям можуть бути запропоновані оптимальні варіанти управлінських дій із змодельованим їх впливом на економічну ситуацію господарюючого суб'єкта. Реалізується автоматичне прийняття нейромережами управлінських рішень із інформуванням облікових та управлінських працівників. Стає можливим виконання без участі людей нескладних управлінських дій, які не потребують використання досвіду, інтуїції фахівців, громадського обговорення.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Таким чином, нейромережові технології активно впроваджуються в економічні процеси сучасних підприємств. Функціональні переваги нейронних мереж дають можливість використовувати їх в автоматизації обліку і контролю. Перспективним є автоматичний пошук та ідентифікація первинних та звітних документів з метою їх подальшої класифікації. Первинні облікові дані у нейромережовій обробці підлягають автоматизованій кластеризації та розподілу між користувачами відповідно до їх інформаційних потреб в умовах наявності багатьох невідомих та комунікаційних бар'єрів. Можливим є формування облікових проведень та прийняття нескладних управлінських рішень без прямої участі персоналу підприємства. Проте подальших розробок потребує методика навчання нейрокомп'ютерів з метою повної автоматизації обліку, контролю та управління.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Адаменко В. О. Штучні нейронні мережі в задачах реалізації матеріальних об'єктів. Частина 2. Особливості проектування та застосування / В. О. Адаменко, Г. О. Мірських // Вісник Національного технічного університету України "КПІ". – 2012. – № 48. – С. 213-221.
2. Бодянский Е. В. Искусственные нейронные сети: архитектуры, обучение, применения / Е. В. Бодянский, О. Г. Руденко. – Х. : ТЕЛТЕХ, 2004. – 369 с.
3. Галушкин А. И. Нейрокомпьютеры : учеб. пособие / А. И. Галушкин. – М. : ИПРЖ, 2000. – Кн. 3. – 528 с.
4. Знахур С. В. Ранняя диагностика финансовых кризисов предприятий корпоративного сектора экономики на основе использования инструментарию штучного интеллекта / С. В. Знахур, О. В. Манойленко // Коммунальное хозяйство городов. Экономические науки. – 2012. – № 80. – С. 302-322.

5. Зоріна А. О. Використання нейронних мереж в аналізі фінансового стану корпорацій / А. О. Зоріна // Університетські наукові записки. – 2010. – № 4 (36). – С. 323-330.

6. Кричевский М. Л. Интеллектуальные методы в менеджменте / М. Л. Кричевский. – СПб. : Питер, 2005. – 304 с.

7. Муравський В. Нейромережева технологія встановлення взаємозв'язку облікової та управлінських систем / В. Муравський // Економічний аналіз : зб. наук. праць каф. екон. аналізу ТНЕУ. – Тернопіль, 2008. – Вип. 2. – С. 370-373.

8. Соколова Г. Н. Информационные технологии экономического анализа / Г. Н. Соколова. – М. : ЛТД, 2002. – 560 с.

9. Череди́ченко А. О. Застосування штучних нейронних мереж як дієвого механізму прийняття ефективних управлінських рішень на підприємстві / Череди́ченко А. О., Шура Н. О. // Глобальні та національні проблеми економіки. – Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського, 2015. – Вип. 4. – С. 628-630.

10. Штучна нейронна мережа [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://uk.wikipedia.org/wiki/Штучна\\_нейронна\\_мережа](https://uk.wikipedia.org/wiki/Штучна_нейронна_мережа).

## REFERENCES

1. Adamenko, V. O. and Mirs'kykh, H. O. (2012), Shtuchni nejronni merezhi v zadachakh realizatsii material'nykh ob'ektiv. Chastyna 2. Osoblyvosti proektuvannia ta zastosuvannia, *Visnyk Natsional'noho tekhn*

*nichnoho universytetu Ukrainy "KPI"*, №48, s. 213-221.

2. Bodianskyj, E. V. and Rudenko, O. H. (2004), *Yskusstvennye nejronnye sety: arkhytektury, obuchenne, prymenenya*, TELETEKh, Khar'kiv.

3. Halushkyn, A. Y. (2000), *Nejrokompiutery*, YPRZh, M., Kn. 3.

4. Znakhur, S. V. and Manojlenko, O. V. (2012), Rannia diahnostyka finansovykh kryz pidpriemstv korporatyvnoho sektoru ekonomiky na osnovi vykorystannia instrumentariiu shtuchoho intelektu, *Kommunal'noe khoziajstvo horodov*, Ekonomicheskye nauky, № 80, s. 302-322.

5. Zorina, A. O. (2010), Vykorystannia nejronnykh merezh v analizi finansovoho stanu korporatsij, *Universytets'ki naukovi zapysky*, № 4 (36), 323-330 s.

6. Krychevskyj, M. L. (2005), *Yntellektual'nye metody v menedzhmente*, Pyter, SPb.

7. Muravs'kyj V. (2008), Nejromerezheva tekhnolohiia vstanovlennia vzaiemozv'iazku oblikovoi ta upravlins'kykh system, *Ekonomichnyj analiz*, vyp. 2, s. 370-373.

8. Sokolova, H. N. (2002), *Ynformatsyonnye tekhnologiy ekonomicheskoho analiza*, LTD, M..

9. Cherednichenko, A. O. and Shura, N. O. (2015), Zastosuvannia shtuchnykh nejronnykh merezh iak diievoho mekhanizmu pryjniattia efektyvnykh upravlins'kykh rishen' na pidpriemstvi, *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky*, vyp. 4, s. 628-630.

10. Shtuchna nejronna merezha, available at: [https://uk.wikipedia.org/wiki/Shtuchna\\_nejronna\\_merezha](https://uk.wikipedia.org/wiki/Shtuchna_nejronna_merezha).

Рибакова Л. П.,  
здобувач, Львівська комерційна академія, м. Львів

## ЗАСАДИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ З ВИРОБНИЦТВА ЦУКРУ

*Анотація.* У статті проведено аналіз наукових досліджень щодо змісту управлінського обліку та його місця у системі управління виробничим підприємством. Автором виявлено, що, незважаючи на постійний інтерес науковців до основ управлінського обліку, залишаються недостатньо вивченими низка теоретичних питань щодо концепції, принципів та організації управлінського обліку, які стали б основою для запровадження на підприємствах з виробництва цукру. Автором запропоновано принципи, об'єкти, етапи та методи управлінського обліку на досліджуваних підприємствах, що дозволять не тільки ідентифікувати та структурувати витрати за центрами відповідальності, а й планувати їх обсяг на майбутнє, обліковувати, аналізувати, контролювати й приймати ефективні управлінські рішення щодо їх оптимізації.

**Ключові слова:** управлінський облік, об'єкти обліку, принципи обліку, методи обліку, центри відповідальності, виробництво цукру.

Rybakova L. P.  
Postgraduate, Lviv Academy of Commerce, Lviv

## PRINCIPLES OF MANAGERIAL ACCOUNTING AT SUGAR PRODUCTION ENTERPRISES

*Abstract.* In the article we analyze scientific research as for the content of managerial accounting and its place in the management system of an enterprise. The author found that despite the continued interest of scientists to the basics of managerial accounting; series of theoretical questions on the concept, principles and organization of managerial accounting are remain poorly understood, which would become the basis for its introduction at the sugar production enterprises. The author suggested principles, features, stages and methods of managerial accounting at the researched enterprises that will not only identify and structure costs by responsibility centers but plan its scope for the future, accounting, analyzing, monitoring and make effective management decisions for its optimization.

**Keywords:** managerial accounting, accounting objects, accounting principles, accounting methods, responsibility centers, sugar production.

**Постановка проблеми.** Розвиток суспільних економічних відносин, інтеграція сучасних методів та принципів ведення господарських процесів на цукрових підприємствах викликають необхідність постійного вдосконалення системи бухгалтерського обліку та контролю. При здійсненні такого реформування науковці виділяють основні напрями, найпершим серед яких є створення дієвої системи управлінського обліку на підприємстві як основної ланки управління, впровадження якого необхідно для забезпечення високої ефективності роботи будь-якого структурного підрозділу, визначення витрат за центрами відповідальності та місцями виникнення, одержання достовірних результатів виробничої діяльності підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам управлінського обліку присвятили значну кількість наукових праць відомі вітчизняні та за-

рубіжні вчені В. І. Бачинський, Ф. Ф. Бутинець, О. С. Бородкін, Б. І. Валуєв, Ю. А. Верига, Д. А. Волошин, С. І. Головацька, С. Ф. Голов, Л. Гнилицька, С. М. Деньга, К. Друрі, Т. П. Р. Ентоні, Карпова, І. Г. Кондратова, П. О. Куцик, В. С. Лень, М. Р. Лучко, Л. Г. Медвідь, Л. В. Нападівська, В. О. Озеран, В. Ф. Палій, Ю. В. Панченко, С. Петренко, О. А. Полянська, М. С. Пушкар, Дж. Ріс, Я. В. Соколов, В.В. Сопко, Л. Сухарева, Фостер Дж. Хорнгрен, М. Г. Чумаченко, В. Г. Швець, С. В. Шебек, А. Д. Шеремет та інші. Проте проблеми запровадження управлінського обліку на підприємствах цукрового виробництва в умовах ринкової економіки не отримали ще глибокого та всебічного дослідження.

**Постановка завдання.** Метою статті є висвітлення теоретичних засад управлінського обліку та їх застосування у практичній діяльності підприємств з виробництва цукру.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Деякі науковці заперечують існування управлінського обліку як такого взагалі. Так, аналізуючи проблему “управлінського обліку”, В. О. Ластовецький доходить висновку: “...не облік є управлінським, а та звітність, яка формується на основі обліку, відповідно до потреб тих, хто нею користується. Він базується на первинних документах і звітах матеріально відповідальних осіб. Такий облік у своїй основі є первинним, а відповідно до предмета, який він охоплює, це є облік виробничий чи комерційний”. І далі автор стверджує, що планування – це не облік, а аналіз тим більше [17, с. 19]. Подібну позицію висловлюють О. С. Бородкін та Б. І. Валуєв. Так, на думку О. С. Бородкіна, поділ обліку на управлінський та фінансовий є помилковим, штучним, оскільки ні теоретично, ні практично цього зробити не можна; автор стверджує: “управлінський облік – це швидше за все система управління окремими суб’єктами усередині підприємства і порівнювати її з фінансовим обліком немає ніякого сенсу” [6, с. 46].

І. Б. Валуєв поділяє позицію недоцільності поділу обліку на фінансовий та управлінський і зазначає, що “інформацію для прийняття управлінських рішень може забезпечити концепція, що визначатиме логіку взаємозв’язку оперативного і бухгалтерського видів обліку, злиття їх інформації та формування на цій основі єдиної системи господарського обліку” [7, с. 5]. Подібних поглядів дотримується М. Т. Білуха і стверджує, що у вітчизняній практиці внутрішньогосподарський облік застосовується в управлінні господарською діяльністю як оперативний та оперативно-технічний [5, с. 7].

З даним твердженням є підстави не погодитися, бо фінансовий облік відображає інформацію про господарські операції, які вже відбулися у минулому, що унеможливує вплив на них. Менеджерам підприємства необхідна інформація, що дозволяє збільшувати доходи та зменшувати витрати, визначати перспективи розвитку підприємства [38, с. 38]. Відповідно, і дані про стан ресурсів, доходів та результати діяльності, що сформовані для зовнішніх користувачів, є загальними, такими, що не забезпечують менеджерів інформацією у необхідному обсязі. Коментуючи необхідність управлінського обліку, І. Б. Немировский та І. А. Старожукова наводять наступні аргументи: “виходячи із завдань оцінки діяльності компанії зовнішніми користувачами, вимоги щодо ведення бухгалтерського обліку є чітко регламентованими. Водночас, організації необхідно отримувати інформацію для аналізу діяльності компанії в інших зрізах і з іншим ступенем деталізації та розкриття інформації” [23, с. 311].

На думку деяких вчених, об’єктивну необхідність виокремлення з бухгалтерського обліку фінансового й управлінського спричиняють:

- прагнення до збереження суворої таємниці облікових даних, насамперед управлінської бухгалтерії;
- різниця між споживачами інформаційних даних обох бухгалтерій (фінансової та управлінської) й законодавча регламентація звітності;
- пріоритет внутрішніх споживачів інформації,

що зумовлює виникнення управлінського обліку;

- подвійний характер обліку, що зумовлює поділ на внутрішній (управлінський) і зовнішній (фінансовий) [2, с. 51].

Крім цього, відокремивши управлінський облік від фінансового, підприємства намагаються закрити стороннім доступ до даних, які розкривають реальний стан справ із витратами виробництва, реалізацією продукції, формуванням фінансових результатів і т. ін. Такі дії керівників підприємств зрозумілі, але управлінський облік формується і функціонує на основі інформаційних даних фінансового обліку, тому їх інтеграція безперечна. Також підсистема управлінського обліку виходить за межі бухгалтерського обліку, здійснюючи аналіз діяльності підприємства та його прогностичний розвиток на довгострокову перспективу.

Аналіз сучасних підходів свідчить, що науковці розглядають сутність управлінського обліку за такими напрямками:

- частина бухгалтерського обліку (О. С. Бородкін, А. Д. Шеремет) або аналогія виробничого обліку (Б. І. Валуєв, Я. В. Соколов, В. В. Сопко, М. Г. Чумаченко);

- окрема інформаційна система, яка націлена на управління підприємством (Д. А. Волошин, С. Ф. Голов, К. Друрі, І. Г. Кондратова, В. С. Лень, В. Ф. Палій, М. С. Пушкар, Фостер Дж. Хорнгрен та ін.);

- інтегрована система обліку, контролю та аналізу (В. І. Бачинський, Ф. Ф. Бутинець, Ю. А. Верига, С. І. Головацька, С. М. Деньга, Т. П. Карпова, П. О. Куцик, Л. Г. Медвідь, Л. В. Нападовська, В. О. Озеран, Ю. В. Панченкова, О. А. Полянська та ін.);

- процес підготовки облікової інформації, що використовується для прийняття управлінських рішень (Л. Гнилицька, М. Р. Лучко, В. Г. Швець, Р. Ентоні, Дж. Ріс та ін.);

- ототожнення з контролінгом (С. Петренко, Л. Сухарева, С. В. Шебек).

В. Б. Івашкевич стверджував, що управлінський облік об’єднує в єдину систему планування, облік і аналіз затрат за видами, місцями формування й об’єктами калькулювання, нормативний облік на базі повної й неповної собівартості, методи її калькулювання [12, с. 34]. На думку М. Т. Щирби, управлінський облік слід організувати таким чином, щоб визначити й досягти рівня компетентності, який відображає найкращу практику і забезпечує ефективні результати [39, с. 144].

Згідно з міжнародними положеннями управлінський облік – це процес інтенсифікації інформації, обчислення та оцінка показників і надання даних користувачам інформації для вироблення, обґрунтування і прийняття рішень [21, с. 46].

Варто взяти до уваги і Рекомендації щодо вдосконалення обліку, аналізу, аудиту і звітності, в яких зазначено доцільність виділення в системі управлінського обліку трьох взаємопов’язаних підсистем: оперативного управлінського обліку, поточного управлінського обліку, стратегічного управлінського обліку [32, с. 47-52]. При цьому головне зав-

дання управлінського обліку – створити підсистему, яка давала б можливість формувати інформацію про витрати бізнес-процесів підприємства, тобто вести їх облік та контроль із використанням аналітичних процедур, та розробляти проекти управлінських рішень чи приймати їх (рис. 1).

Варто зазначити, що Л. С. Васильєва під елементами системи управлінського обліку розуміє облік витрат (за видами витрат, місяцями виникнення, носіями), аналіз витрат і результатів (виявлення відхилень від планових витрат і чинників причин відхилень), прийняття управлінських рішень (усунення відхилень, підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності) [8]. Хоча не враховано одну з важливих складових – внутрішній контроль, який дає можливість приймати управлінські рішення на основі використання аналітичних процедур.

Отже, проведене дослідження сутності управлінського обліку в історичному та сучасному ракурсі дає підстави стверджувати, що управлінський облік – це підсистема, що формує інформацію про здійснення витрат, отримання доходів та фінансових результатів підприємства, контролює виконання планових (прогнозних, нормативних) показників діяльності структурних підрозділів підприємства, аналізує результати їх роботи та забезпечує прийняття обґрунтованих управлінських рішень керівниками різного рівня управління.

Погоджуємося з твердженням М. С. Пушкара, який зазначає, що в основу концепції управлінського обліку мають бути покладені наукові положення, а не тільки практичні рекомендації [30, с. 28], тобто визначені принципи, завдання, організаційні та методичні процедури, інформаційне забезпечення та форми звітності, об'єкти та суб'єкти обліку і контролю.

Враховуючи загальну концепцію управлінського обліку, відзначимо, що принципи управлінського обліку є основою для її формування. Дослідженню цих принципів присвячені праці А. Апчюрча [3], К. Друрі [10], Ч. Хорнгрена, Дж. Фостера, Ш. Датара [36], Е. А. Аткинсона, Р. Д. Банкера, Р. С. Каплана та С. М. Янга [34], О. Ніколаєвої, Т. Шишковой [24], І. Аверчева [1], В. Ф. Палія [25], С. Ф. Голова [9], Л. В. Нападовської [22] та ін.

Узагальнення нами наукових розробок цих вчених дало можливість визначити перелік та зміст принципів управлінського обліку для виробничих підприємств загалом та підприємств з виробництва цукру зокрема (табл. 1).

Для успішного функціонування системи управління підприємством необхідно вибрати найбільш прийнятний варіант, за яким буде організований управлінський облік.

У науковій літературі можна побачити опис декількох можливих варіантів організації управлінського обліку [13, с. 106-107].

Один із варіантів передбачає, що облік виробничих витрат здійснюється в системі фінансового обліку. Такий варіант обліку базується на повній інтеграції обліку виробничих витрат і калькулювання

собівартості продукції в загальну бухгалтерію. Цей варіант виник на етапі становлення промислового обліку і припинив своє існування з виникненням управлінського обліку. Слід зазначити, що даний варіант організації обліку витрат і калькулювання собівартості продукції досі діє на деяких вітчизняних підприємствах, хоча і в більш вдосконаленому вигляді.

При другому варіанті управлінський облік відносно фінансового стає автономним, і у ньому використовуються три класи рахунків. Рахунки управлінського обліку ведуться паралельно з рахунками фінансового обліку, а взаємозв'язок між ними здійснюється за допомогою системи розподільчих рахунків. При цьому варіанті облік витрат за елементами ведеться у складі фінансового обліку, а за статтями калькулювання – в управлінському.

Використовується також варіант, коли управлінський облік повністю виділяється з фінансового за допомогою ведення спеціальних відображаючих, дзеркальних рахунків. Для обліку витрат і результатів діяльності використовуються синтетичні рахунки і субрахунки першого порядку, а також аналітичні рахунки.

На нашу думку, концепція управлінського обліку цукрових підприємств має бути гнучкою і динамічною, застосовувати принципи і методи, що відповідають специфіці бізнесу і дозволяють підвищити конкурентоспроможність підприємства. Тому можна погодитися з М. З. Матвійчуком, що основними завданнями управлінського обліку слід вважати: визначення стратегії та планування майбутніх операцій підприємства; контроль поточної діяльності підприємства; оптимізацію використання виробничо-фінансових ресурсів; оцінку ефективності діяльності підприємства; аналіз діяльності різних підрозділів підприємства [20, с. 299-305].

Слушною є думка і П. О. Куцика про те, що формуючи систему управлінського обліку, насамперед необхідно враховувати структуру підприємства, особливості його діяльності та менеджмент [15, с. 6].

Світовою практикою управлінського обліку виділено три основні правила управлінського обліку: застосування підходу з позиції ефективності; рівновелика увага до поведінки менеджерів та технічного забезпечення реалізації управлінського рішення; запровадження концепції різних витрат для різних цілей [36, с. 38-40].

Основною складовою управлінського обліку є об'єкти і взаємозв'язок між ними, які розглядаються з позицій використання та споживання ресурсів, співвідношення витрат і отриманих результатів.

Враховуючи, що кінцевим результатом ефективного функціонування цукрових заводів є оптимальний розподіл і використання ресурсів з метою одержання кінцевого продукту – цукру, на цих підприємствах об'єктами управлінського обліку є процес заготівлі цукрових буряків; процес виробництва цукру і процес реалізації цукру та побічної продукції (жому та меляси) (рис. 2).

Своєю чергою, інтегрований підхід до формування інформаційних потоків управлінського обліку потребує послідовного реінжинірингу системи управління цукрових підприємств, який передбачає наступні основні етапи:

- перехід до фінансової та управлінської структури і відокремлення центрів фінансового та управлінського обліку;
- визначення регламентів обробки та представлення інформації, а також дії всіх служб із виконання облікових функцій;
- розробка та реалізація політики фінансового та управлінського обліку.

Аналіз основних принципів сучасної системи обліку показав повну відповідність підсистеми управлінського обліку загальним принципам бухгалтерського обліку, що доводить наявність тісного зв'язку між ними, а тому потребує певного методичного забезпечення і трактування її як такої, що є елементом цілісної сучасної системи обліку.

М. С. Пушкар вказує, що управлінський облік аналогічно до будь-якої науки вивчає свій предмет за допомогою певних методів, які поділені ним на три групи:

- 1) загальнометодологічні методи дослідження об'єкта: спостереження, порівняння, аналіз і синтез;
- 2) загальнонаукові методи бухгалтерського обліку, до яких дослідник відносить загальні методи, що притаманні бухгалтерському обліку, такі як подвійний запис, документація, інвентаризація, оцінка і калькуляція;
- 3) специфічні методи бухгалтерського обліку: групування і перегрупування витрат виробництва, нормативний метод обліку і калькулювання, математичні методи дослідження собівартості і рентабельності продукції [31, с. 22].

Б. Л. Дугинський розглядає систему методів управлінського обліку як функціональні алгоритми прикладної системи управлінського обліку. До методів управлінського обліку він відносить:

- бюджетування, що здійснюється на стадії планування, підсилює систему управлінського обліку й дає можливість подальшого упорядкування цієї системи;
- вимірювання, яке проводиться в межах управлінського аспекту облікової системи;
- калькулювання за версією "Standard-Cost";
- маржинальний аналіз [11].

Данилочкіна Н. Г., у цілому ототожнюючи методи управлінського обліку з методами обліку витрат, при розгляді класифікації методів управлінського обліку [14, с. 47] виділяє такі її ознаки: за об'єктами обліку; за повнотою включення витрат у собівартість; за інтерпретацією поняття витрат; за характером даних. Виходячи з ознак класифікації витрат, Н. Г. Данилочкіна до методів управлінського обліку відносить такі: облік фактичної собівартості; облік за нормативною собівартістю: облік за плановою собівартістю; простий директ-костинг; облік покриття постійних витрат; облік покриття постійних витрат із відносними прямими витратами; облік планових граничних витрат [14, с. 61].

Перераховані методи відносяться до способів калькулювання, що використовуються у підсистемах фінансового (облік за нормативною, плановою і фактичною собівартістю) і управлінського обліку (директ-костинг і стандарт-кост). Вважаємо: сукупність способів калькулювання, що використовуються в управлінському обліку, визначає калькулювання як один із найважливіших методів, що дозволяє вирішувати широке коло управлінських задач, пов'язаних як із ціноутворенням, так і з управлінням витратами.

Управління витратами – складний і багатограний економічний процес. За словами Г. О. Партин, його формування як виду економічної діяльності відбулося внаслідок еволюційного розвитку підприємництва, економічного аналізу, управлінського обліку, фінансового, стратегічного й операційного менеджменту [28, с. 44-45]. Згідно з трактуванням О. О. Пилипенка управління витратами – це процес цілеспрямованого формування витрат на підприємстві щодо їх видів, місць виникнення, носіїв за умов постійного контролю та стимулювання їх зниження [29, с. 8-11]. Подібною думки дотримується й М. М. Артемова, яка зазначає, що "управління витратами – це процес планування, організації та контролю досягнення перспективних цілей при оптимізації витрат на виробництво та реалізацію конкурентної продукції" [4, с. 8].

Як висновок можна зазначити, що під управлінням витратами слід розуміти безперервний процес планування, обліку, аналізу, контролю витрат з метою прийняття рішень щодо подальшої економічної політики підприємства на всіх рівнях сформованої організаційної структури.

Серед усіх підходів щодо визначення сутності системи управління витратами виділяємо два основних:

- функціональний, згідно з яким управління витратами потрібно здійснювати на основі застосування основних функцій менеджменту (планування, обліку, аналізу, контролю) [29, с. 8];
- процесно-об'єктний, що ґрунтується на диференціації цільових носіїв витрат, оптимізації операцій та бізнес-процесів [28, с. 45].

Щодо методів обліку витрат і калькулювання собівартості продукції, варто зазначити: їх вибір залежить від типу і характеру виробництва, а також виду і складності продукції, яка випускається.

У цукровій промисловості при виробництві одного виду продукції у великих масштабах знаходить застосування метод підрахунку собівартості одиниці продукції, коли фактичні витрати за звітний період ділять на кількість випущеної продукції (попроцесний метод). Суть такого методу полягає у тому, що прямі й непрямі витрати враховують за встановленими статтями витрат на весь випуск продукції, у зв'язку з чим середню собівартість одиниці продукції визначають шляхом розподілу всіх виробничих витрат на кількість випущеної за звітний період готової продукції.

Щодо організації управлінського обліку на виробничих підприємствах, то вона ґрунтується на

класифікації витрат за місцями виникнення, за центрами витрат та за центрами відповідальності.

Проблеми організації обліку витрат за центрами відповідальності та трактування дефініцій “центр відповідальності”, “центр витрат” та “місце виникнення витрат” досліджувалися багатьма науковцями, зокрема С. Ф. Головом, О. В. Карпенко, П. О. Куциком, В. О. Ластовецьким, Ф. Ф. Макаруком, Л. Г. Медвідь, Л. В. Нападівською, Ю. О. Ночовною, Р. В. Сидоренко та іншими. Проте ці питання залишаються актуальними з огляду на прикладний характер і необхідність врахування особливостей діяльності кожного окремого підприємства, на якому впроваджується система управлінського обліку. Крім того, відсутні також єдині підходи до розуміння змісту центрів відповідальності та їх поділу.

Первинно зміна підходів до управління була спрямована на управління витратами, тому спочатку виникло таке поняття, як місце виникнення витрат. Як зазначає проф. Палій В. Ф., “структура місць виникнення витрат стала основою для формування планово-облікової та організаційної моделі будь-якого підприємства. Проте, сьогодні це питання вирішується по-іншому – через так звані центри відповідальності” [26, с. 52].

Зокрема, визначення поняття “центр відповідальності”, що даються вченими Ф. Ф. Бутинцем, Віл Р. Вандером, С. Ф. Головом, Л. В. Нападівською, ґрунтуються на необхідності розподілу повноважень між працівниками господарства, надання керівникам підрозділів прав самостійно приймати рішення та закріплення відповідальності за наслідки таких рішень. Центри відповідальності є основними об'єктами управління і головними ланками в організаційній структурі виробництва. Тому необхідно створювати умови для більш повного використання їх внутрішнього виробничого й економічного потенціалу.

А. В. Шайкан визначає, що “основною метою розподілу витрат за центрами відповідальності є змога проведення систематичного аналізу отриманих результатів в розрізі місць їх виникнення (центрів відповідальності)” [37, с. 23].

Створення й функціонування системи обліку за центрами відповідальності передбачає:

- визначення центрів відповідальності з урахуванням особливостей організаційної структури підприємства;
- складання бюджету для кожного центру відповідальності;
- регулярне складання звітності про виконання бюджетів центрів відповідальності;
- своєчасний аналіз причин відхилень та оцінка діяльності центрів відповідальності.

У зв'язку з цим першим кроком організації такого обліку є виділення певних центрів з метою закріплення відповідальності. Для виділення центрів відповідальності насамперед беруть до уваги організаційну й технологічну структуру підприємства, посадові інструкції, які встановлюють права й обов'язки конкретних працівників.

Л. В. Нападівська виділяє три типи центрів відповідальності залежно від характеру відповідальності керівників:

– центр витрат – центр відповідальності, керівник якого контролює витрати центру і несе за них відповідальність;

– центр прибутку – центр відповідальності, керівник якого контролює доходи, витрати і прибуток центру і несе за них відповідальність;

– центр інвестицій – центр відповідальності, керівник якого контролює прибуток центру і несе за нього відповідальність, а також приймає рішення про величину оборотного капіталу і капітальних інвестицій (вкладень) [22].

С. Ф. Голов, крім перерахованих трьох центрів відповідальності, виділяє також четвертий – центр доходу – центр відповідальності, керівник якого контролює доходи центру і несе за них відповідальність. При цьому він поглиблює запропоновану класифікацію шляхом поділу центрів витрат на центри технологічних витрат (центри витрат, в яких можна встановити взаємозв'язок між витратами і результатами діяльності) та центри дискреційних витрат (центри витрат, в яких неможливо встановити взаємозв'язок між витратами і результатами діяльності) [9]. Проте з останнім важко погодитися. Оскільки центри відповідальності, в яких є можливість співставляти витрати з результатами діяльності, відносяться до центрів прибутку, а не витрат.

За кордоном також спостерігаються різні точки зору з цього питання. Так, Ч. Т. Хорнгрен і Дж. Фостер відзначають, що найбільш розповсюджені наступні типи центрів відповідальності: центр затрат (cost cents), який підзвітний лише за витрати; центр продажу (revenue center), котрий відповідає лише за виручку; центр прибутку (profit center), який підзвітний і за витрати, і за забезпечення виручки; центр інвестицій (investment center), що звітує про затрати, виручку та інвестиції [36, с. 18].

П. О. Куцик та Ф. Ф. Макарук виділяють також центр маржинального доходу – центр відповідальності, керівник якого контролює маржинальний дохід, що визначається як різниця між доходами центру та його прямими витратами, і несе за нього відповідальність [16].

Здебільшого центр відповідальності більшість вчених розглядають як організаційну одиницю управління, керівник якої має право приймати рішення щодо використання ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових), відповідає за виконання планів, у тому числі й за результати діяльності підлеглих йому підрозділів (центрів відповідальності нижчих рівнів). Головна суть створення таких центрів – більш чітка організація контролю і регулювання витрат як функції управління, забезпечення чіткої персоніфікованої відповідальності за рівень окремих витрат на підприємстві. В свою чергу, управління витратами через центри відповідальності – це інструмент оперативного управління витратами і впливу на фінансові результати діяльності. З огляду на це управління витратами за центрами відповідальності на цукрових підприємствах є об'єктивною необхідністю.

Дослідження економічних поглядів науковців [18; 19, с. 21; 27, с. 58; 33, с. 577] дали змогу узагальнити визначення центрів відповідальності для підприємств як організаційних підрозділів. Тобто під центром відповідальності потрібно розуміти структурний підрозділ, сформований всередині підприємства, в межах якого встановлюється відповідальна особа, яка контролює витрати, доходи та виконання доведених показників, а також приймає рішення щодо проблем, які виникають при управлінні, в межах своїх повноважень. Центрами відповідальності у виробництві цукру є структурні підрозділи: бурякопункт, виробництво, пакувальний цех.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Для забезпечення ефективної системи управлінського обліку за центрами відповідальності у виробництві цукру необхідно вирішити низку завдань. Серед них: забезпечення надання інформації про витрати, необхідної для прийняття управлінських рішень (за місцями виникнення, за центрами відповідальності тощо); створення інформаційних умов для оцінки ефективності діяльності центрів відповідальності; здійснення бюджетного контролю (виявлення відхилень); забезпечення можливості оцінки оптимальності витрат за всіма процесами виробництва, відповідальними особами, що потребує подальших досліджень і сприятиме підвищенню ефективності контролю та управління.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Аверчев И. В. *Управленческий учет и отчетность. Постановка и внедрение (+ CD-ROM)* / И. В. Аверчев. – М. : Рид Групп, 2011. – 416 с.
2. Алборов Р. А. *Развитие учета и контроля в системе управления сельскохозяйственным производством: дис. ... доктора эк. наук: 08.00.12* / Алборов Ролл Архипович. – Ижевск, 2004. – 477 с.
3. Апчерч А. *Управленческий учет: принципы и практика* / Апчерч А. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 412 с.
4. Артемова М. М. *Стратегическое управление затратами научно-производственного комплекса при реализации инновационного потенциала: автореф. дис. на соискание учен. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05* / М. М. Артемова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.tmn-lib.ru/jirbis/files/upload/abstract/08.00.05/572.pdf>.
5. Білуха М. Т. *Теорія бухгалтерського обліку* : підручник / М. Т. Білуха. – К. : А.С.К., 2000. – 692 с.
6. Бородкін О. *Внутрішньогосподарський (управлінський) облік: концепція і організація* / Бородкін О. // *Бухгалтерський облік і аудит*. – 2001. – № 2. – С. 45-53.
7. Валуев Б. И. *Проблемы управленческой ориентации бухгалтерского учета* / Б. И. Валуев // *Світ бухгалтерського обліку*. – 1998. – №1(7). – С. 2-10.
8. Васильева Л. С. *Бухгалтерский управленческий учёт* / Л. С. Васильева. – М. : Эксмо, 2007. – 320 с.
9. Голов С. Ф. *Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку* : монографія / С. Ф. Голов. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 522 с.
10. Друри К. *Введение в управленческий и производственный учет* / Друри К. – М. : Аудит, 1994. – 557 с.
11. Дугинський Б. Л. *Управлінський облік* / Б. Л. Дугинський. – Донецьк : Екопрес, 2007. – 386 с.
12. Ивашкевич В. Б. *Бухгалтерский управленческий учет : учебник для вузов* / В. Б. Ивашкевич. – М. : Юрист, 2003. – 618 с.,
13. Кольцова Т. А. *Об организации системы управленческого учёта на предприятии* / Т. А. Кольцова // *Академический вестник*. – 2010. – № 4. – С. 106-110.
14. *Контроллинг как инструмент управления предприятием* / [под ред. Н. Г. Данилочкиной]. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1999. – 297 с.
15. Куцик П. О. *Методика і організація обліку прямих витрат на виробництво у харчовій промисловості. Сучасні підходи* / П. О. Куцик // *Вісник Львівської комерційної академії* : зб. наук. праць. – 2004. – С. 293-299.
16. Куцик П. О. *Облік діяльності ринків за центрами відповідальності: організаційно-теоретичний аспект* / П. О. Куцик, Ф. Ф. Макарук // *Вісник ЛКА*. – 2011. – № 34. – С. 157-163.
17. Ластовецький В. О. *Виробничо-комерційний облік і внутрішньогосподарська (управлінська) звітність за центрами витрат і відповідальності : науково-практичний посібник* / В. О. Ластовецький. – Ч. : Місто, 2003. – 156 с.
18. Левицька С. *Практичні аспекти впровадження управлінського обліку* / Левицька С. // *Бухгалтерський облік і аудит*. – 2011. – № 6. – С.34-44.
19. Маренич Т. *Методи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції* / Маренич Т. // *Бухгалтерський облік і аудит*. – 2006. – № 12. – С. 19-25.
20. Матвійчук М. З. *Теоретичні аспекти функціонування управлінського обліку на підприємстві* / М. З. Матвійчук // *Інноваційна економіка: Всеукраїнський науково-виробничий журнал*. – 2013. – № 6[44]. – С. 299-305.
21. Нападовська Л. В. *Облік у системі управління підприємствами* / Л. В. Нападовська // *Економіка України*. – 1999. – № 9. – С. 44-52.
22. Нападовська Л. В. *Управлінський облік* : [підручник для студ. вищ. навч. закл.] / Л. В. Нападовська. – [2-ге вид., доопрац. та доп.]. – К. : КНТЕУ, 2010. – 648 с.
23. Немировский И. Б. *Бюджетирование. От стратегии до бюджета – пошаговое руководство* / Немировский И. Б., Старожукова И. А. – М. : ООО “И.Д. Вильямс”, 2006. – 512 с.: ил.
24. Николаева О. Е. *Управленческий учет* / Николаева О. Е., Шишлова Т. В. – [12-е изд.]. – М., 2010. – 336 с.
25. Палий В. Ф. *Управленческий учёт издержек и доходов с элементами финансового учёта* / В. Ф. Палий. – М. : Инфра-М, 2006. – 279 с.



26. Палий В. Ф. Развитие методологии управленческого учета / В. Ф. Палий // Бухгалтерский учет. – 2004. – №12. – С. 52-56.

27. Панасюк В. М. Витрати виробництва: управлінський аспект / В. М. Панасюк. – Тернопіль : Астон, 2005. – 288 с.

28. Партин Г. О. Оцінка концепцій управління витратами суб'єктів господарювання / Г. О. Партин // Регіональна економіка. – 2008. – № 2. – С. 44-45.

29. Пилипенко О. О. Управління витратами на сучасних підприємствах / О. О. Пилипенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 12. – С. 8-11.

30. Пушкар В. С. Фінансовий облік : підручник / В. С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2002. – 628 с.

31. Пушкар М. С. Контролінг – інформаційна підсистема стратегічного менеджменту : монографія / М. С. Пушкар, Р. М. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2004. – 370 с.

32. Рекомендації, схвалені на заключному пленарному засіданні МНПК “Удосконалення обліку, аналізу, аудиту і звітності в сучасних умовах глобалізаційних процесів у світовій економіці” // Бухгалтерський облік і аудит. – № 9. – 2010. – С. 47-52.

33. Садовська І. Б. Бухгалтерський облік : навч. посіб. / І. Б. Садовська, Т. В. Божидарнік, К. Є. Нагірська. – К. : ЦУЛ, 2013. – 688 с.

34. Управленческий учет / Е. А. Аткинсон, Р. Д. Банкер, Р. С. Каплан, С. М. Янг; [пер. с англ.]. – [3-е изд.]. – М. : Вильямс, 2005. – 878 с.

35. Хорнгрен Ч. Управленческий учет / Хорнгрен Ч., Фостер Дж., Датар Ш.; [пер. с англ.]. – [10-е изд.]. – СПб. : Питер, 2005. – 1008 с.

36. Хорнгрен Ч. Т. Управленческий учет / Хорнгрен Ч. Т., Фостер Дж., Датар Ш. – СПб. : Питер, 2007. – 1008 с.

37. Шайкан А. В. Облік і аналіз витрат виробництва за центрами відповідальності : дис. ... канд. ек. наук: 08.06.04 / Шайкан Андрій Валерійович. – К., 2002. – 213 с.

38. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа / Шеремет А. Д., Негашев Е. В. – М. : Инфра-М, 2000. – 265 с.

39. Щирба М. Т. Концепція управлінського обліку в Україні / М. Т. Щирба // Інноваційна економіка. – 2012. – № 3 (29). – С. 140-147.

## REFERENCES

1. Averchev, Y. V. (2011), *Upravlencheskyj uchet y otchetnost'. Postanovka y vnedrenye* (+ CD-ROM), Ryd Hrupp, M., 416 s.

2. Alborov, R. A. Razvytye ucheta y kontrolia v systeme upravleniya sel'skokhoziajstvennym proyzvodstvom : dys. ... doktora ek. nauk: 08.00.12, Alborov Rolyk Arkhpyovych, Y., 2004, 477 s.

3. Apcherch A. (2002), *Upravlencheskyj uchet: pryntsyuru y praktyka*, M., 412 s.

4. Artemova, M. M. Stratehicheskoe upravlenye zatratamy nauchno-proyzvodstvennoho kompleksa pry realizatsyy unnovatsyonnoho potentsyala: avtoref. dys. na soyskanye uchen. stepeny kand. ekon. nauk : spets.

08.00.05, M. M. Artemova, available at: <http://www.tnmlib.ru/jirbis/files/upload/abstract/08.00.05/572.pdf>.

5. Bilukha, M. T. (2000), *Teoriia bukhhalters'koho obliku*, K., 692 s.

6. Borodkin O. (2001), *Vnutrishn'ohospodars'kyj (upravlins'kyj) oblik: kontsepsiia i orhanizatsiia*, *Bukhhalters'kyj oblik i audyt*, № 2, s. 45-53.

7. Valuiev, B. I. (1998), *Problemy upravlencheskoj oryentatsyy bukhhalterskoho ucheta*, *Svit bukhhalters'koho obliku*, №1(7), s. 2-10.

8. Vasylyeva, L. S. (2007), *Bukhhalterskyj upravlencheskyj uchiot*, Eksmo, M., 320 s.

9. Holov, S. F. (2007), *Bukhhalters'kyj oblik v Ukraini: analiz stanu ta perspektyvy rozvytku*, *Tsentr navchal'noi literatury*, K., 522 s.

10. Drury K. (1994), *Vvedenye v upravlencheskyj y proyzvodstvennyj uchet*, *Audyt*, M., 557 s.

11. Duhyns'kyj, B. L. (2007), *Upravlins'kyj oblik*, *Ekopres*, Donets'k, 386 s.

12. Ivashkevych, V. B. (2003), *Bukhhalters'kyj upravlencheskyj ucht*, *Yuryst'*, M., 618 s.

13. Kol'tsova, T. A. (2010), *Ob orhanyzatsyy systemy upravlencheskoho uchiota na predpriyatyy*, *Akademycheskyj vestnyk*, № 4, s. 106-110.

14. *Kontrollnyh kak ynstrument upravleniya predpriatyem* (1999), pod redaktsyey N. H. Danylochkynoj, *Audyt*, YuNYTY, M., 297 s.

15. Kutsyk, P. O. (2004), *Metodyka i orhanizatsiia obliku priamykh vytrat na vyrobnytstvo u kharchovij promyslovosti. Suchasni pidkhody*, *Visnyk L'vivs'koi komertsijnoi akademii*, s. 293-299.

16. Kutsyk, P. O. and Makaruk F. F. (2011), *Oblik diial'nosti rynkiv za tsentramy vidpovidal'nosti: orhanizatsijno-teoretychnyj aspekt*, *Visnyk LKA*, № 34, s. 157-163.

17. Lastovets'kyj, V. O. (2003), *Vyrobnycho-komertsijnyj oblik i vnutrishn'ohospodars'ka (upravlins'ka) zvitnist' za tsentramy vytrat i vidpovidal'nosti*, *Misto, Ch.*, 156 s.

18. Levyts'ka S. (2011), *Praktychni aspekty vprovadzhennia upravlins'koho obliku*, *Bukhhalters'kyj oblik i audyt*, № 6, s. 34-44.

19. Marenych T. (2006), *Metody obliku vytrat i kal'kuliuvannia sobivartosti produktsii*, *Bukhhalters'kyj oblik i audyt*, № 12, s. 19-25.

20. Matvijchuk, M. Z. (2013), *Teoretychni aspekty funktsionuvannia upravlins'koho obliku na pidpriemstvi*, *Innovatsijna ekonomika*, № 6[44], s. 299-305.

21. Napadovs'ka, L. V. (1999), *Oblik u systemi upravlinnia pidpriemstvamy*, *Ekonomika Ukrainy*, № 9, s. 44-52.

22. Napadovs'ka, L. V. (2010), *Upravlins'kyj oblik*, 2 nd ed, KNTEU, K., 648 s.

23. Nemyrovskyj, I. B. and Starozhukova, I. A. (2006), *Biudzhetirovanye. Ot stratehy do biudzheta – posahovoe rukovodstvo*, OOO “Y.D. Vyl'iams”, M., 512 s.

24. Nykolaeva, O. E. and Shyshlova, T. V. (2010), *Upravlencheskyj uchet*, 12 nd ed, M., 336 s.

25. Palyj, V. F. (2006), *Upravlencheskyj uchiot yzderzhek y dokhodov s elementamy fynansovoho uchiota*, *Ynfra-M*, M, 279 s.

26. Palyj, V. F. (2004), Razvytye metodolohy upravlencheskoho ucheta, *Bukhhalterskyj uchet*, №12, s. 52-56.
27. Panasiuk, V. M. (2005), *Vytraty vyrobnytstva: upravlins'kyj aspekt*, Aston, Ternopil', 288 s.
28. Partyn, H. O. (2008), Otsinka kontseptsij upravlinnia vytratamy sub'ektiv hospodariuvannia, *Rehional'na ekonomika*, № 2, s. 44-45.
29. Pylypenko, O. O. (2006), Upravlinnia vytratamy na suchasnykh pidpriemstvakh, *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, № 12, s. 8-11.
30. Pushkar, V. S. (2002), *Finansovyj oblik*, Ternopil', Kart-Blansh.
31. Pushkar, M. S. and Pushkar, R. M. (2004), *Kontrolinh – informatsijna pidsystema stratehichnoho menedzhmentu*, Kart-blansh, Ternopil', 370 s.
32. Rekomendatsii, skhvaleni na zakliuchnomu plenarnomu zasidanni MNPK “Udoskonalennia obliku, analizu, audytu i zvitnosti v suchasnykh umovakh hlobalizatsijnykh protsesiv u svitovij ekonomitsi” (2010), *Bukhhalters'kyj oblik i audyt*, № 9, s. 47-52.
33. Sadovs'ka, I. B., Bozhydarnik, T. V., and Nahirs'ka, K. Ye. (2013), *Bukhhalters'kyj oblik*, TsUL, K., 688 s.
34. Atkinson, E. A. Banker, R. D. Kaplan, R. S. and Yanh, S. M. (2005), *Upravlencheskyj uchet*, 3 nd ed, Vyl'iams, M., 878 s.
35. Khornhren Ch., Foster Dzh. and Datar Sh. (2005), *Upravlencheskyj uchet*, 10-e yzd, Pyter, SPb., 1008 s.
36. Khornhren, Ch. T. Foster, Dzh. and Datar Sh. (2007), *Upravlencheskyj uchet*, Pyter, SPb., 1008 s.
37. Shajkan, A. V. Oblik i analiz vytrat vyrobnytstva za tsentramy vidpovidal'nosti: Dys. ... kand. ek. nauk: 08.06.04, Shajkan Andrij Valerijovych, K., 2002, 213 s.
38. Sheremet, A. D. and Nehashev, E. V. (2000), *Metodyka fynansovoho analiza*, Ynfra-M, M, 265 s.
39. Schyrba, M. T. (2012), Kontseptsiiia upravlins'koho obliku v Ukraini, *Innovatsijna ekonomika*, № 3 (29), s. 140-147.

Волотковская Ю. А.,  
ассистент кафедры прикладной экономики, Национальный горный университет, г. Днепропетровск

## АЛГОРИТМ ОЦЕНКИ ТЕХНОГЕННОГО МЕСТОРОЖДЕНИЯ

**Аннотация.** Содержание терриконов на современном этапе невыгодно не только для горнодобывающих предприятий, на балансе которых они находятся, но и для государства, особенно в случае закрытия шахт или их приватизации частным инвестором. Со временем расходы на содержание терриконов только увеличиваются из-за роста экологических проблем. Целью данной статьи является разработка алгоритма оценки, который позволит избежать социальных и экономических проблем, которые возникают при закрытии основного горнодобывающего предприятия региона, а также ряда экологических проблем, возникающих при разработке техногенного месторождения. Для реализации данной цели необходимо систематизировать направления использования углепромышленных отходов по отраслям народного хозяйства и дифференцировать токсичность примесей, содержащихся в породах террикона.

**Ключевые слова:** инвестиции, техногенные месторождения, токсичность отходов, рентные платежи за загрязнение окружающей среды, специальное разрешение на добычу полезных ископаемых, аукцион.

*Volotkovs'ka Y. O.*

*Assistant of the Department of Applied Economics, National Mining University, Dnepropetrovsk*

## ALGORITHM FOR ESTIMATING TECHNOGENIC DEPOSIT

**Abstract.** The maintenance of slagheaps at the present stage is not beneficial not only for the mining companies, on the balance sheet of which they are kept, but also for the state, especially in case of mine closures or their privatization by the private investors. Over time, the cost of maintaining slagheaps increase because of rising environmental concerns. The purpose of this article is to develop estimation algorithm that allows to avoid social and economic problems that occur in case of closing the main coal-mining enterprise in the region, as well as a number of environmental problems that occur in case of exploitation of technogenic deposits. To achieve this goal it is necessary to systematize the ways of use of coal-mining waste by sectors of the national economy and differentiate the toxicity of impurities contained in the rock formations of slagheaps.

**Keywords:** investment, technogenic deposits, toxicity of waste, rental taxes for environmental pollution, special permission for mining mineral resources, auction.

**Постановка проблемы.** В условиях истощения природных месторождений полезных ископаемых особую актуальность приобретают вопросы эффективности инвестиций в разработку техногенных месторождений. В соответствии с законодательством Украины и согласно требованиям Государственной службы геологии и недр Украины [1] экономическое обоснование целесообразности разработки техногенного месторождения основывается на методике оценки инвестиций, которое действует для всех месторождений. Отдельной методики для оценки техногенных месторождений нет.

В результате реструктуризации угольной промышленности Украины с целью улучшения ее работы и экономики Украины в целом предлагается закрыть нерентабельные шахты, а остальные – приватизировать частным инвесторам. Породные отвалы, которые в данный момент находятся на балансе государственных шахт, при их закрытии будут продолжать содержаться за средства государс-

тва, а при приватизации не могут представлять инвестиционный интерес для частных инвесторов, так как требуют регулярных расходов на их обслуживание.

Со временем земли, прилегающие к терриконам, становятся все менее пригодными для их использования как в сельскохозяйственной отрасли, так и в промышленном и гражданском строительстве. Если не предпринимать никаких мер по защите окружающей природной среды, то через несколько десятилетий большая часть этих земель станет окончательно непригодной для использования в народном хозяйстве в предстоящие несколько столетий. Кроме долгосрочных перспектив негативного воздействия на близлежащие территории, терриконы наносят также повседневный вред окружающей среде: при самовозгорании они выделяют в атмосферу токсичные соединения, что приводит к ухудшению общей экологической ситуации региона.

Основным фактором, влияющим на выведение из эксплуатации пригодных земель, является токсичность микроэлементов в окружающей среде (воздух, грунты, водоемы).

Таким образом, на сегодняшний день актуальной задачей является полная утилизация породных отвалов.

**Анализ последних исследований и публикаций.** На сегодняшний день существует ряд как отечественных, так и зарубежных методик экономической оценки месторождений. Данные методики имеют ряд различий в их использовании для оценки целесообразности разработки техногенных месторождений.

Вопросам повышения эффективности использования отходов угольной добычи посвящены труды В. В. Харченко [3], Ю. П. Ампилова [4], С. М. Попова, А. В. Мяскова [5] и других ученых. Вместе с тем, ряд методологических вопросов, связанных с эколого-экономической оценкой использования твердых отходов угледобычи в регионах закрытия угольных шахт в условиях рыночных преобразований, до настоящего времени не решены.

Так, А. В. Жура и С. Б. Никитишев предлагают проводить анализ инвестиционной привлекательности и выявление технологических рисков, связанных с освоением месторождения, с помощью экспертной оценки, которая изучает, как данный фактор влияет на NPV проекта, IRR, сроки окупаемости [2].

К. Г. Пугин [6, 7] в своих работах предложил механизм эколого-экономической оценки вариантов использования твердых отходов черной металлургии.

В результате анализа существующих методов оценки месторождений в Украине и за рубежом было выявлено отсутствие в них оценки экологической составляющей будущей товарной продукции. Однако из-за большого количества примесей, часть из которых является токсичными или вредными, данная проблема особенно актуальна. Попадание таких примесей в товарную продукцию в лучшем случае приводит к потере товарных свойств, а в худшем - наносит непоправимый вред конечным потребителям. При наличии таких примесей товарная продукция не может использоваться в тех отраслях промышленности, где она изначально планировалась.

Так, при извлечении угля из отвалов угледобычи вредными примесями выступают токсичные и потенциально токсичные элементы (Hg, As, Be, F, Pb, V, Ni, Cr, Mn); а также технологически вредные (S, P, As, Cl), при этом полезными или ценными будут выступать Ge, U, Ga, Pb, Zn, Mo, Se, Au, Ag [8].

**Постановка задания.** На основании изучения микроэлементов, слагающих породы терриконов ГП «Львовуголь» можно сказать, что целью данной работы является разработка алгоритма эколого-экономической оценки техногенного месторождения. При этом рассматриваются особенности геологического и химического состава, а также токсично-

сть элементов, содержащихся в породах террикона. Для реализации данной цели необходимым является решение следующих задач:

- систематизация направления использования углепромышленных отходов по отраслям народного хозяйства;
- дифференциация токсичности примесей, содержащихся в породах террикона;
- разработка алгоритма эколого-экономической оценки, который позволит систематизировать оценку техногенных месторождений для выдачи специальных разрешений на добычу полезных ископаемых через аукцион.

Изложение основного материала исследования. Стоимость природных ресурсов на дату оценки в соответствии с методикой Кабина рассчитывается как чистый дисконтированный денежный поток (ЧДДП), накопленный за весь период будущей деятельности по оцениваемому геологическому объекту [1]:

$$\text{ЧДДП} = \sum_{t=1}^T \frac{[(D_t - B_t) - P_t] + A_t}{(1 + E_t)^t} - \sum_{t=1}^T \frac{K_t}{(1 + E_t)^t} \quad (1)$$

где  $E$  - норма дисконта;  $D_t$  - годовой доход (выручка) от реализации товарной продукции в  $t$ -м году;  $B_t$  - эксплуатационные расходы в  $t$ -м году, включая амортизационные отчисления;  $P_t$  - размер налогов и обязательных платежей в  $t$ -м году, не входящих в эксплуатационные расходы;  $A_t$  - амортизационные отчисления в  $t$ -м году;  $K_t$  - капитальные инвестиции в  $t$ -м году;  $T$  - срок пользования недрами оцениваемого геологического объекта для добычи полезных ископаемых.

При этом собственник угледобывающего предприятия, который обслуживает террикон, в соответствии с требованиями украинского законодательства не может производить добычу полезных ископаемых из-за отсутствия их оценки и без оформления разрешения.

Следует отметить, что помимо угля и пустой породы в угольных отвалах содержатся породы, из которых возможно изготовление различного вида товарной продукции. Кроме того, пустую породу можно использовать при строительстве автодорог или изготовлении бетона. Сланцы, находящиеся в отвалах, применяются в сельском хозяйстве, а отходы угледобычи - в металлургии, керамической, лакокрасочной и химической промышленности. Вовлечение породных отвалов в хозяйственную деятельность создает благоприятные условия для трудоустройства местного населения, в основном работников, сокращенных в результате реструктуризации угледобывающей отрасли.

При определении ценности техногенного месторождения основную роль играет направление использования отходов, которое, в свою очередь, зависит от химического и литологического состава террикона, токсичности слагающих его элементов.

Механизм расчета минимальной стартовой стоимости специального разрешения на добычу по-

лезных ископаемых из техногенного месторождения как основная составляющая алгоритма эколого-экономической оценки техногенного месторождения приведен на рис. 1.

В целом весь алгоритм поделен условно на три стадии, каждая из которых имеет свои этапы. Сама оценка базируется на результатах геолого-химического анализа террикона (этап 1), который содержит в себе исследования состава террикона с помощью химического анализа состава террикона, спектрального, флотационного, рентгеноструктурного и прочих исследований.

Например, породы в отвалах шахт ГП «Львов-уголь» содержат марганец, олово, медь, хром, кобальт, а также редкие металлы, такие как германий, иттрий, иттербий (табл. 1). На рис. 2-4 на примере олова, свинца и марганца показано превышение химических элементов, содержащихся в породах терриконах четырех шахт, по сравнению с кларковым содержанием (в соответствии с кларками А. П. Виноградова, 1962).

На рис. 5 приведено содержание основных примесей анализируемых терриконов в процентном содержании к кларку А. Виноградова без кобальта, который превышает в 100 раз кларковое число в террикоме шахты «Червоноградская».

При оценке техногенного месторождения использование кондиций полезных ископаемых, которое применяется в методологии, утвержденной законодательно, неприемлемо. Это связано с тем, что большая часть кондиционных полезных ископаемых были извлечены из пород еще во время разработки природного месторождения как основная или попутная продукция.

Приведенный выше перечень элементов (табл. 1) является далеко неполным, хотя и включает основные примеси, содержащиеся в терриконах Львовско-Волынского бассейна.

Повышение комплексности использования месторождений за счет более полной отработки различных видов попутных полезных ископаемых, а также извлечения сопутствующих компонентов позволит решить сразу несколько проблем:

- использование техногенных отходов;
- уменьшение экологической нагрузки при отработке месторождений (за счет сокращения площадей, занимаемых техногенным месторождением, токсичных выбросов в воздух и грунтовые воды);
- повышение рентабельности горнодобывающих предприятий (если террикон будет разрабатывать собственник природного месторождения);
- решение социальной проблемы за счет трудоустройства населения (создание дополнительных рабочих мест).

На стадии экологической оценки (этап 3) в алгоритме предлагается систематизировать направления использования пород террикона по следующим отраслям: строительство, сельское хозяйство, металлургия, керамика и лакокрасочная промышленность, химическая промышленность. Причем в

каждой отрасли отдельно рассматриваются сферы применения пород террикона (см. табл. 1). Данная классификация предложена с целью ограничить влияние вредных примесей на конечную товарную продукцию.

На следующих этапах (4-5) предлагается в непрерывном цикле рассмотреть все примеси, присутствующие в породах террикона, с условной оценкой их токсичности. Для упреждения попадания токсичных элементов в товарную продукцию для малотоксичных примесей присваивается коэффициент «-1», а для высокотоксичных – «-10». При этом определении степени токсичности примесей на этапе 3 предлагаем использовать шкалу:

- полезное – «1»;
- нейтральное – «0»;
- малотоксичное – «-1»;
- сильно токсичное – «-10».

Такая классификация позволит дифференцировать вредные и токсичные примеси в конечном товарном продукте. Фрагмент применения классификации токсичности приведен в табл. 1. Особое внимание в приведенном фрагменте стоит уделить кобальту, который имеет негативное влияние только при засорении почв этим тяжелым металлом. Если его извлекать и использовать в промышленности, то он будет иметь большой экономический эффект. Если содержание химического элемента превышает ПДК при выборе отрасли народного хозяйства, в которой он является малотоксичным или сильно токсичным, использование пород террикона в данной отрасли запрещается.

Таким образом, оптимальной сферой применения будущей товарной продукции в соответствии с предложенной классификацией будет то направление использования, в котором химический элемент с содержанием выше ПДК будет иметь положительное значение коэффициента шкалы токсичности.

Причем анализировать необходимо все химические примеси отвала, даже в тех случаях, когда их содержание ниже кларкового, в связи с тем, что показатель кларкового числа может отличаться от ПДК в данной отрасли и данном регионе.

Результаты систематизации и выбора оптимального направления использования углепромышленных отходов служат источником информации для проведения второй стадии – оценки инвестиционной составляющей (этап 6).

При выборе типа инвестора (этапы 7, 8, 9) следует учитывать цели (интересы) инвесторов. В Украине при разработке месторождения полезного ископаемого возможно четыре типа инвестора:

1. Государство (громада).
2. Нынешний собственник террикона, на балансе которого он числится и который должен тратить определенные суммы на его содержание.
3. Отечественный инвестор.
4. Иностранный инвестор.

Остальные инвесторы не рассматриваются в связи с тем, что разрешения на пользование недрами выдаются на одно юридическое лицо, которое

в дальнейшем может заключить концессионное соглашение, договор о разделе продукции или сдать данный участок недр в аренду. Для учета влияния всех экологических, экономических и социальных факторов на разных инвесторов предлагается использовать метод иерархии целей.

Данный метод позволит выбрать оптимальный вариант разработки техногенного месторождения с учетом интересов разных инвесторов. Он основан на декомпозиции задачи и представлении ее в виде иерархической структуры. Это позволяет включить в иерархию все имеющиеся у лица, принимающего решение, знания по проблеме и последующей обработке суждений лиц, принимающих решения. В результате может быть выявлена относительная степень взаимодействия элементов в иерархии, которые затем выражаются численно. Метод анализа иерархий включает процедуры синтеза множественных суждений, получения приоритетности критериев и нахождения альтернативных решений.

На третьей стадии экономической оценки необходимо учитывать, как будет производиться конечная продукция. В зависимости от того, будет ли осуществляться производство ее на месте или будет задействована обогатительная фабрика, для которой потребуются выведение из сельскохозяйственных угодий дополнительных земель для складирования новых отходов, экономический эффект будет разным.

На этапе 10 выбирается рациональный вариант эксплуатации месторождения и осуществляется подготовка технико-экономического обоснования проекта и его утверждение. При необходимости (в случае недостаточной эффективности выбранного варианта эксплуатации месторождения) может осуществляться уточнение технико-экономических решений и могут рассчитываться показатели сравнительной эффективности.

В целом экономический эффект от разработки техногенного месторождения будет рассчитываться, исходя из следующих составляющих:

- прибыль от реализации товарной продукции;
- уменьшение расходов на содержание терриконов;
- уменьшение выплат за загрязнение окружающей природной среды;
- стоимость земли, высвобождаемой в результате разработки пород террикона.

На последнем этапе (11), используя формулу ЧДДП (1), стоимость ресурсов в техногенном месторождении на дату оценки приобретет следующий вид:

$$ЧДДП = \sum_{i=1}^N \left[ \sum_{t=1}^T \frac{(D_{t,i} - B_{t,i}) - P_t}{(1+E_t)^t} + A_t - \sum_{t=1}^T \frac{K_t}{(1+E_t)^t} \pm \Delta W_{t,i} H \right] \pm \pm S^{зем} U^{зем} \quad (2)$$

где  $N$  – ассортимент конечной товарной продукции, получаемой из пород отвалов;  $\Delta W_{t,i}$  – прирост загрязнения окружающей природной среды при  $i$ -ом способе разработки террикона в  $t$ -ом году, ус. ед.;  $H$  – сумма налоговых отчислений в  $t$ -м году

за загрязнение окружающей природной среды, которая не входит в эксплуатационные расходы, грн./ус. ед.;  $S^{зем}$  – площадь земной поверхности, высвобождаемой/вовлекаемой в результате разработке пород террикона, га;  $U^{зем}$  – стоимость земной поверхности в районе расположения террикона, грн/га.

Данная формула позволит учитывать все рациональные методы утилизации терриконов.

Выводы и перспективы дальнейших исследований в данном направлении. Предложенный алгоритм эколого-экономической оценки позволит выбрать оптимальную сферу применения будущей товарной продукции, получаемой из пород террикона с учетом токсичности примесей. Учитывая объем добытых полезных ископаемых, цели и задачи инвесторов (экономические, социальные и экологические), реализация данного алгоритма позволит сделать более прозрачной и понятной иностранному инвестору процедуру оценки техногенного месторождения и выдачу специальных разрешений через аукцион.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Методика визначення вартості запасів і ресурсів корисних копалин родовища або ділянки надр, що надаються у користування, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 25.08.2004 р. № 1117 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://portal.rada.gov.ua>.
2. Жура А. А. Особенности инвестирования в зарубежные объекты недропользования / А. А. Жура, А. А. Твердов, С. Б. Никишичев // Майнинг Репорт Глюкауф. – М., 2013, март, № 1. – С. 40-43.
3. Харченко В. В. Эколого-экономическая оценка и выбор способов разработки породных отвалов Восточного Донбасса / В. В. Харченко // Научный вестник. – М. : МГУ, 2012. – №10. – С. 92-97.
4. Ампилов Ю. П. Стоимостная оценка недр : монография / Ю. П. Ампилов. – М. : ООО “Геоинформмарк”, 2011. – 408 с.
5. Мясков А. В. Методические основы формирования направлений использования техногенного минерального сырья [Текст] / А. В. Мясков, С. М. Попов // Горн. информ.-аналит. бюл. (науч.-техн. журн.). Труды международного научного симпозиума “Неделя горняка-2015”. – М. : Горн. кн., 2015. – С. 157-165.
6. Пугин К. Г. Алгоритм эколого-экономической оценки выбора вариантов использования Твердых отходов черной металлургии / К. Г. Пугин // В мире научных открытий. – 2011. – № 6. – С. 127-134.
7. Пугин К. Г. Экономическая оценка выбора варианта использования твердых отходов черной металлургии / К. Г. Пугин // Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Охрана окружающей среды, транспорт, безопасность жизнедеятельности. – 2012. – № 1. – С. 37-46.
8. Юдович Я. Э. Токсичные элементы-примеси в ископаемых углях / Юдович Я. Э., Кетрис М. П. – Екатеринбург : УрО РАН, 2005. – 650 с.
9. Положення про порядок розробки та обґрунтування кондицій на мінеральну сировину для під-

рахунку запасів твердих корисних копалин у надрах, затверджене наказом Державної комісії України по запасах корисних копалин при Міністерстві охорони навколишнього природного середовища України від 7.12.2005 р. № 300 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://portal.rada.gov.ua>.

10. Методика визначення початкової ціни продажу на аукціоні спеціального дозволу на право користування надрами, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 15.10.2004 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://portal.rada.gov.ua>.

## REFERENCES

1. Metodyka vyznachennia vartosti zapasiv i re-sursiv korysnykh kopalyn rodovyscha abo dilianky nadr, scho nadaiut'sia u korystuvannia, zatverdzhena postanovoiu Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 25.08.2004 r. № 1117, available at : <http://portal.rada.gov.ua>.

2. Zhura, A. A. Zhura, A. A. and Nikishichev, S. B. (2013), Osobennosti investirovaniia v zarubezhnye ob#ekty nedropol'zovaniia, *Majning Report Gljukauf*, mart, № 1, s. 40-43.

3. Harchenko, V. V. (2012), Jekologo-jekonomicheskaia ocenka i vybor sposobov razrobotki porodnykh otvalov Vostochnogo Donbassa, *Nauchnyj vestnik, MGGU*, № 10, s. 92-97.

4. Ampilov, Ju. P. (2011), *Stoimostnaja ocenka nedr*, ООО “Geoinformmark”, M., 408 s.

5. Mjaskov, A. V. and Popov, S. M. (2015), Metodicheskie osnovy formirovaniia napravlenij ispol'zo-

vaniia tehnogenного mineral'nogo syr'ja [Tekst], *Gorn. inform.-analit. bjul. (nauch.-tehn. zhurn.)*. *Trudy mezhdunarodnogo nauchnogo simpoziuma “Nedelja gornjaka-2015”*, Gorn. kn., M., s. 157-165.

6. Pugin, K. G. (2011), Algoritm jekologo-jekonomicheskoi ocenki vybora variantov ispol'zovaniia tverdykh othodov chernoi metallurgii, *V mire nauchnykh otkrytij*, № 6, s. 127-134.

7. Pugin K. G. (2012), Jekonomicheskaja ocenka vybora varianta ispol'zovaniia tverdykh othodov chernoi metallurgii, *Vestnik Permskogo nacional'nogo issledovatel'skogo politehnicheskogo universiteta. Ohrana okruzhajushhej sredy, transport, bezopasnost' zhiznedejatel'nosti*, № 1, s. 37-46.

8. Judovich, Ja. Je. and Ketris, M. P. (2005), *Toksichnye jelementy-primesi v iskopaemyh ugljah*, UrO RAN, Ekaterinburg, 650 s.

9. Polozhennia pro poriadok rozrobky ta obgruntuvannia kondytsij na mineral'nu syrovynu dlia pidrakhunku zapasiv tverdykh korysnykh kopalyn u nadrah, zatverdzhene nakazom Derzhavnoi komisii Ukrainy po zapasakh korysnykh kopalyn pry Ministerstvi okhrony navkolyshn'oho pryrodnoho sredovyscha Ukrainy vid 7.12.2005 r. № 300, available at : <http://portal.rada.gov.ua>.

10. Metodyka vyznachennia pochatkovoї tsiny prodazhu na auktsioni spetsial'nogo dozvolu na pravo korystuvannia nadramy, zatverdzhena postanovoiu Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 15.10.2004 r., available at : <http://portal.rada.gov.ua>.

Домбик О. М.,  
аспірант, Львівська комерційна академія, м. Львів

## ОБЛІК СПЕЦІАЛІЗОВАНИХ РОБОЧИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ: ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТ

*Анотація.* У статті досліджено систему обліку спеціалізованих робочих активів підприємств готельно-ресторанного бізнесу. Здійснено ідентифікацію досліджуваних предметів у розрізі центрів відповідальності та відповідальних осіб досліджуваних підприємств. Розглянуто напрями вдосконалення первинного обліку руху спеціалізованих предметів, що дає змогу оперативно формувати обліково-аналітичну інформацію для прийняття управлінських рішень. Висвітлено основи ефективної організації та напрями вдосконалення чинної методики обліку необоротних і оборотних спеціалізованих робочих активів за центрами відповідальності.

**Ключові слова:** облік, робочі активи, основні засоби, необоротні матеріальні активи, малоцінні швидкозношувані предмети.

Dombyk A. M.,  
Postgraduate, Lviv Academy of Commerce, Lviv

## ACCOUNTING OF SPECIALIZED OPERATING ASSETS OF ENTERPRISES OF HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS: ORGANIZATIONAL AND METHODOLOGICAL ASPECT

*Abstract.* In the article the system of accounting of specialized operating assets of enterprises of hotel and restaurant business is investigated. The identification of subjects studied in the context of the centers of responsibility and decision makers of surveyed enterprises is done. The directions of improvement of initial accounting of movement of specialized subjects that enables to generate accounting and analytical information for decision-making are considered. The principles of effective organization and areas of improvement of the valid technique of accounting of non-current and current specialized assets by the centers of responsibility are highlighted.

**Keywords:** accounting, operating assets, fixed assets, non-current assets, low-value wearing items.

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах господарювання, коли ринок готельно-ресторанного бізнесу характеризується високим рівнем конкурентоспроможності, важливим аспектом конкурентної переваги суб'єкта господарювання є забезпечення відповідними засобами праці, що дають змогу якісно надавати готельні та ресторанны послуги. До таких спеціалізованих матеріальних активів слід відносити посуд, столові прибори, білизну, виробничий інвентар, формений одяг, спецодяг тощо. Наявність вищезазначених робочих активів вимагає від системи управління підприємств готельно-ресторанного бізнесу ефективно налагодженої системи обліку з метою формування достовірної інформації для прийняття управлінських рішень.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання щодо обліку необоротних і оборотних спеціалізованих робочих активів у своїх працях частково досліджували В. І. Бачинський, Ю. А. Верига, Ю. В. Карпенко, П. О. Куцик [4, 5, 9], М. В. Корягін [3], Я. Д. Крупка, Е. Ф. Марков [7], В. В. Сопко, В. Ю. Світлична, С. Й. Сажинець [14], В. О. Озе-

ран [9], Р. Р. Шумило [4, 5] та ін. Проте на даний час питання організації та методичного забезпечення обліку спеціалізованих робочих активів підприємств готельно-ресторанного бізнесу потребують сучасного вирішення.

**Постановка завдання.** Мета статті – розглянути облік спеціалізованих робочих активів у системі управління підприємствами готельно-ресторанного бізнесу та у розрізі центрів відповідальності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На підприємствах готельно-ресторанного бізнесу склад спеціалізованих робочих активів характеризується значною номенклатурою, що підвищує інтенсивність ведення обліку за цими предметами. Проблемним аспектом в обліку є те, що вони можуть відображатися як малоцінні та швидкозношувані предмети, інші необоротні матеріальні активи й основні засоби. Це в першу чергу залежить від терміну використання, первісної вартості та межі сутєвості.



Спеціалізовані робочі активи, що використовуються підприємствами готельно-ресторанного бізнесу в процесі надання готельних і ресторанных послуг не більше одного року, в обліку відображаються у складі малоцінних та швидкозношуваних предметів [11]. До їх складу доцільно зараховувати спеціалізовані активи, термін використання яких не перевищує одного року. До таких активів на досліджуваних підприємствах відносять: спецодяг, посуд (тарілки, келихи, чарки), прибори тощо.

Спеціалізовані матеріальні активи, які підприємства готельно-ресторанного бізнесу утримують з метою використання в процесі виробництва (надання готельних і ресторанных послуг), термін використання яких складає більше одного року (або операційного циклу, якщо він триває більше одного року), відносяться до складу основних засобів [9].

Відповідно до П(С)БО 7 “Основні засоби” основні засоби класифікуються за такими групами: основні засоби та інші необоротні матеріальні активи. Розмежування їх здійснюється підприємством самостійно відповідно до встановленої межі суттєвості [10]. Суттєвість – характеристика облікової інформації, яка визначає її здатність впливати на рішення користувачів фінансової звітності [13].

С. І. Ковач стверджує, що суттєвість – характерний для кожного суб’єкта господарювання аспект доречності, що ґрунтується на характері або величині статей, яких стосується ця інформація у контексті фінансового звіту певного підприємства [2, с. 285].

С. М. Лайчук вважає, що суттєвість – це кількісні та якісні критерії облікової інформації, важливі для внутрішніх і зовнішніх користувачів, що вказує на відповідні рамки, в яких інформація може ігноруватися або обов’язково братися до уваги під час ухвалення рішення керівниками чи власниками суб’єкта господарювання [6, с. 21].

Кількісний вираз суттєвості визначається на основі порогу суттєвості, під яким слід розуміти абсолютну або відносну величину, яка є кількісною ознакою суттєвості облікової інформації.

Відповідно до рекомендацій Міністерства фінансів України ознаками суттєвості облікової інформації є її кількісні та якісні характеристики, важливі для користувачів такої інформації. Об’єктами застосування суттєвості є: господарська діяльність підприємства у цілому; певні господарські операції та об’єкти обліку; статті фінансової звітності [8]. У П(С)БО межа суттєвості щодо окремих статей не завжди конкретизується, а тому суттєвість окремих господарських операцій та об’єктів обліку визначається керівництвом підприємства, якщо інше не передбачено положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку.

Суб’єктами визначення межі суттєвості у системі обліку є уповноважені органи з регулювання питань обліку та звітності (центральний рівень) і власник або керівник чи уповноважений орган (рівень суб’єкта господарювання), що здійснюють керівництво суб’єктом господарювання відповідно до законодавства та установчих документів.

Для визначення суттєвості окремих об’єктів обліку, що належать до активів, зобов’язань і власного капіталу підприємства, за орієнтовний поріг суттєвості приймається величина у 5 % від підсумку відповідно всіх активів, всіх зобов’язань та власного капіталу.

Результати дослідження дають підстави стверджувати, що інформацію про межу суттєвості слід чітко прописувати у Положенні про облікову політику підприємства (надалі – Положення). Межу суттєвості найбільш доцільно вибирати кожному суб’єкту дослідження окремо, з урахуванням об’єктів та специфіки діяльності (категорій зірок) й наявності активів [1]. Так, відповідно до Податкового кодексу України вартісна межа віднесення матеріальних активів до основних засобів на даний час складає 6000 грн [12].

Вартісні ознаки активів, що входять до складу малоцінних необоротних матеріальних активів, відповідно до національного Положення (стандарту) 7 “Основні засоби” можуть встановлюватися підприємством самостійно. Зміна вартісних ознак предметів, що входять до складу малоцінних необоротних матеріальних активів, розглядається як зміна облікових оцінок. У зв’язку із зміною вартісних ознак зміни в системі обліку щодо основних засобів, зарахованих на баланс у попередніх періодах, не проводяться [8].

За результатами проведеного дослідження можна стверджувати, що більшість досліджуваних підприємств до цього питання ставляться формально. Частина підприємств у Положенні прописує межу суттєвості, відповідно до чинного податкового законодавства, а в інших підприємствах така інформація взагалі відсутня. Лише окремі підприємства зазначають межу суттєвості, що враховує організаційну структуру та наявні послуги, які надають структурні підрозділи підприємства.

Використання активів підприємствами готельно-ресторанного бізнесу здійснюється за такими основними напрямками:

- індивідуальне та колективне користування працівниками (спецодяг, формений одяг, виробничий інвентар, дрібне механізоване та немеханічне обладнання);

- використовуються у споживанні послуг (постільні речі, білизна, ковдри, матраци, подушки, посуд, фени, електрочайники, праски, столові прибори тощо);

- нерухоме майно (меблі у готелі, ресторани, холодильне обладнання, телевізори, предмети інтер’єру тощо, табл. 1).

Важливими спеціалізованими робочими активами при наданні готельних послуг є постільна білизна та постільні принадлежності. Їх специфічними особливостями, що впливають на систему обліку, є термін корисного використання та вартість. Суб’єкт дослідження відповідно до чинного законодавства самостійно приймає рішення щодо терміну корисного використання та встановлює межу суттєвості стосовно класифікації: основні засоби чи інші необоротні матеріальні активи. Управлінське рішення щодо ідентифікації активів має враховувати якість

матеріалу, з якого виготовлений актив, і частоту зміни постільної білизни у номерному фонді.

На досліджуваних підприємствах використання столового посуду, столових приборів, столової білизни, призначених для використання в ресторанах і барах, які обслуговують споживачів за допомогою офіціантів, слід здійснювати у наступному порядку:

1) перед початком роботи відповідальна особа видає офіціантам необхідні для роботи спеціалізовані робочі активи під розпис у журналі обліку предметів, в якому зазначаються прізвища офіціантів, кількість виданих їм активів;

2) упродовж робочого дня столовий посуд і столові прибори між офіціантами та мийниками посуду використовуються у порядку обміну;

3) після закінчення робочого дня столовий посуд, столові прибори, столова білизна перераховуються та результати відображаються у журналі обліку предметів.

У зв'язку з тим, що спеціалізовані робочі активи підприємств готельно-ресторанного бізнесу залучені до різноманітних операцій та знаходяться в постійному русі (надходження на підприємство, внутрішнє переміщення, використання у виробничих цілях, списання), є необхідним визначення переліку посадових обов'язків відповідальних працівників, що дасть змогу здійснювати оперативний контроль за раціональним використанням і сформувати систему внутрішньої звітності для системи обліку.

Організацію обліку використання спеціалізованих активів підприємств готельно-ресторанного бізнесу слід здійснювати на основі бізнес-процесів, які відбуваються на досліджуваних підприємствах із урахуванням їх організаційної структури. На наш погляд, це дасть змогу виділити основні напрями руху аналітичної інформації та визначити відповідальних осіб за генерування інформаційних потоків у розрізі центрів відповідальності.

Одним із важливих інструментів акумулювання достовірної облікової інформації для системи менеджменту стосовно обліку спеціалізованих основних засобів, малоцінних необоротних матеріальних активів і малоцінних швидкозношуваних предметів є відкриття у робочому плані рахунків підприємства аналітичних рахунків, шляхом додавання цифр до синтетичного рахунка, за окремими центрами відповідальності, де вони знаходяться. Це дасть змогу здійснювати контроль за ефективністю використання майна і забезпечить формування оперативної інформації у розрізі центрів відповідальності.

Запропонована нами методика обліку таких активів суттєво відрізняється від чинної, що полягає у наступному:

- спеціалізовані основні засоби та інші необоротні матеріальні активи (у тому числі малоцінні необоротні) обліковуються або на складі, або передані у відповідний структурний підрозділ для користування та відображаються на рахунках управлінського обліку до рахунків 106 "Інструменти, прилади та інвентар", 109 "Основні засоби", 112 "Малоцінні необоротні матеріальні активи" та 117 "Інші необоротні матеріальні активи";

- спеціалізовані малоцінні та швидкозношувані предмети, що передаються у користування певним центрам відповідальності, не списуються, а відображаються на відповідних рахунках управлінського обліку до рахунка 22 "Малоцінні та швидкозношувані предмети".

Удосконалення системи обліку спеціалізованих основних засобів полягає у відкритті аналітичних рахунків за центрами відповідальності. Так, до субрахунка 106 "Інструменти, прилади та інвентар" пропонуємо відкрити аналітичні рахунки: 1061 "Інструменти, прилади та інвентар на складі", 1062 "Інструменти, прилади та інвентар у готелі", 1063 "Інструменти, прилади та інвентар у ресторани", відповідно до яких відкриваються аналітичні рахунки для обліку видів спеціалізованих активів, що використовуються у виробничому процесі центру.

Запропонована методика обліку спеціалізованих необоротних активів підприємств готельно-ресторанного бізнесу підвищує ступінь аналітичності інформаційних потоків, визначає матеріально відповідальних осіб за достовірність її формування та дає змогу здійснювати оперативний контроль за ефективністю їх використання.

Чинна система обліку малоцінних і швидкозношуваних предметів не дає змоги для системи управління ефективного контролю за їх використанням. Це пов'язано з тим, що при передачі в експлуатацію вони виключаються зі складу активів, їх вартість списується з балансу. При цьому слід врахувати, що малоцінні та швидкозношувані предмети, які відносяться до спеціалізованих активів підприємств готельно-ресторанного бізнесу, є багаторазового використання. Такі активи займають значну питому вагу в складі майна підприємств готельно-ресторанного бізнесу, і їх використання є більшим одного операційного циклу. Це призводить до того, що система управління акумулює недостовірну інформацію стосовно собівартості надання послуг підприємствами. Крім того, підтримуємо думку С. Й. Сажинця, що це не забезпечує належного виконання контрольної функції бухгалтерського обліку через відсутність взаємозв'язку між натурально-кількісними і вартісними видами обліку МШП, які перебувають в експлуатації [14, с. 221].

З метою усунення даного недоліку нами пропонується вдосконалена методика обліку спеціалізованих малоцінних і швидкозношуваних предметів для досліджуваних підприємств, що полягає у виділенні центрів відповідальності за зберігання даних активів і окремому відображенні в обліку активів одноразового й багаторазового використання. Для отримання деталізованої інформації у системі обліку в робочому плані рахунків до рахунка 22 "Малоцінні швидкозношувані предмети" пропонуємо відкрити аналітичні рахунки 221 "Малоцінні та швидкозношувані предмети на складі", 222 "Малоцінні та швидкозношувані предмети у готелі", 223 "Малоцінні та швидкозношувані предмети у ресторани" і т.д. Крім того, до рахунка 221 "Малоцінні та швидкозношувані предмети на складі" відкрити аналітичні рахунки 2211 "Малоцінні та швидкозношувані предмети на складі одноразового викорис-

тання” та 2212 “Малоцінні та швидкозношувані предмети на складі багаторазового використання”.

МШП одноразового використання при передачі в експлуатацію виключаються зі складу активів і списуються на собівартість послуг, а МШП багаторазового використання не підлягають списанню та відображаються за кількістю і вартістю впродовж терміну їх експлуатації за відповідним центром відповідальності, з відповідним нарахуванням амортизації (зносу).

За результатами проведеного дослідження, з метою формування достовірної первинної облікової інформації про оборотні та оборотні спеціалізовані робочі активи нами вдосконалено існуючі й запропоновано нові форми первинних документів.

Важливим аспектом в обліку є відображення передачі матеріальних активів зі складу у виробниче користування за певним структурним підрозділом (ресторан, бар, готель, спортзал тощо). Пропонуємо оформляти таку господарську операцію актом приймання-передачі у користування матеріальних активів, що заповнюють при передачі як необоротних, так і оборотних предметів. Акт складається на кожен актив (групу активів) на відповідну матеріально відповідальну особу, що дає змогу здійснювати облік за кожним структурним підрозділом підприємства. Це дає змогу чітко ідентифікувати місце знаходження активу на підприємстві, а, відповідно, система управління акумулюватиме інформацію про реальний стан майна, що слугуватиме прийняттям адекватних управлінських рішень.

Використання спеціалізованих необоротних робочих активів у виробничому процесі досліджуваних підприємств призводить до їх фізичного та морального зносу, внаслідок чого здійснюються амортизаційні відрахування. Відповідно до П(С)БО 7 “Основні засоби” підприємство самостійно обирає метод нарахування амортизації на необоротні активи з урахуванням економічних вигод, які очікуються від його використання (рис. 1).

Результати проведеного дослідження показують, що вибір методу нарахування амортизації на необоротні спеціалізовані робочі активи підприємств готельно-ресторанного бізнесу насамперед має відображати достовірну інформацію про реальний фізичний знос із урахуванням терміну корисного використання. При цьому Податковим кодексом України передбачено мінімально допустимі строки амортизації основних засобів й інших необоротних матеріальних активів. Мінімально допустимий строк корисного використання на досліджувані активи становить: інструменти, прилади, інвентар – 4 роки; інші основні засоби – 12 років; малоцінні необоротні активи – немає встановленого терміну. Для нарахування амортизації, крім терміну корисного використання, слід враховувати категорію готельно-ресторанного комплексу (зірковість готелів, клас ресторану), умови та інтенсивність експлуатації предметів і його маркетингову політику.

Запропоновану методику обліку оборотних спеціалізованих робочих активів підприємств готельно-ресторанного бізнесу відображено на рис. 2.

Погоджуємося з пропозиціями П. О. Куцика та Р. Р. Шумило стосовно обчислення амортизаційних відрахувань на швидкозношувані предмети [4]. Пропонуємо по мірі фізичного та морального зносу спеціалізованих робочих активів багаторазового використання на підприємствах готельно-ресторанного бізнесу також нараховувати амортизацію відповідно до обраного методу. Це дасть змогу для підприємства насамперед дотримуватися принципу превалювання сутності над формою, оскільки сума амортизаційних відрахувань стосовно таких активів формуватиме собівартість надання послуг у готелі чи в ресторані. Для цього у робочому плані рахунків необхідно відкрити до рахунка 22 “Малоцінні та швидкозношувані предмети” аналітичний рахунок 229 “Знос малоцінних і швидкозношуваних предметів багаторазового використання”. Це дасть змогу для системи управління отримувати достовірну інформацію про реальну собівартість послуг, що пропонуються підприємством, а також про реальний фізичний стан активів, що сприятиме безперервному за безпеченню такими предметами виробничого процесу.

З метою відображення у системі обліку інформації про амортизаційні відрахування досліджуваних активів пропонуємо до впровадження Розрахунок нарахування амортизації необоротних і оборотних спеціалізованих робочих активів.

Результати дослідження дають підстави стверджувати, що у практичній діяльності підприємств часто спостерігаються випадки, коли споживачі послуг псують майно (бій, лом посуду, псування предметів інтер’єру, постільних речей та білизни) або майно пропадає (втрата посуду та приборів, втрата предметів інтер’єру, постільних речей та білизни). Найчастіше у центрах відповідальності всі втрати від псування посуду підлягають відшкодуванню винними особами: працівниками або споживачами послуг [7]. Списання непридатних активів (внаслідок бою, поломки тощо) підтверджується в обліку на підставі акту [9].

Якщо встановлено, що спеціалізовані робочі активи пошкоджено (розбито) з вини відвідувача, то відшкодування завданого збитку здійснюється ним у повному обсязі [9]. Якщо комісією доведено вину відповідального працівника в пошкодженні спеціалізованих робочих активів, то розмір завданого збитку відшкодовується ним.

Списання втрат спеціалізованих робочих активів підприємств готельно-ресторанного бізнесу здійснюється за результатами проведеної інвентаризації. При складанні інвентаризаційного опису комісії слід враховувати відсоток зносу предметів. На активи, які не придатні до подальшого використання, складають окремий опис, де зазначають причину непридатності у подальшому використанні. Списання втрат на витрати періоду досліджуваних підприємств слід здійснювати на основі встановлених норм природних втрат. За результатами проведеного дослідження можна зробити висновок, що норми втрат на столовий посуд, столові прилади, столу білизну та інший кухонно-ресторанний інвентар слід встановити у відсотках до річного товарообороту ресторанного залу, а на кухонний (виробни-

чий) інвентар – у відсотках до річного випуску продукції власного виробництва. Такі норми втрат слід встановлювати без урахування загублених робочих активів. На дороговартісний столовий посуд (столовий посуд із позолотою, або кришталю, столові

прибори зі срібла або позолотою) норми втрат не встановлювати.

Списання вищезазначених активів здійснюється за результатами інвентаризації на підставі акту.

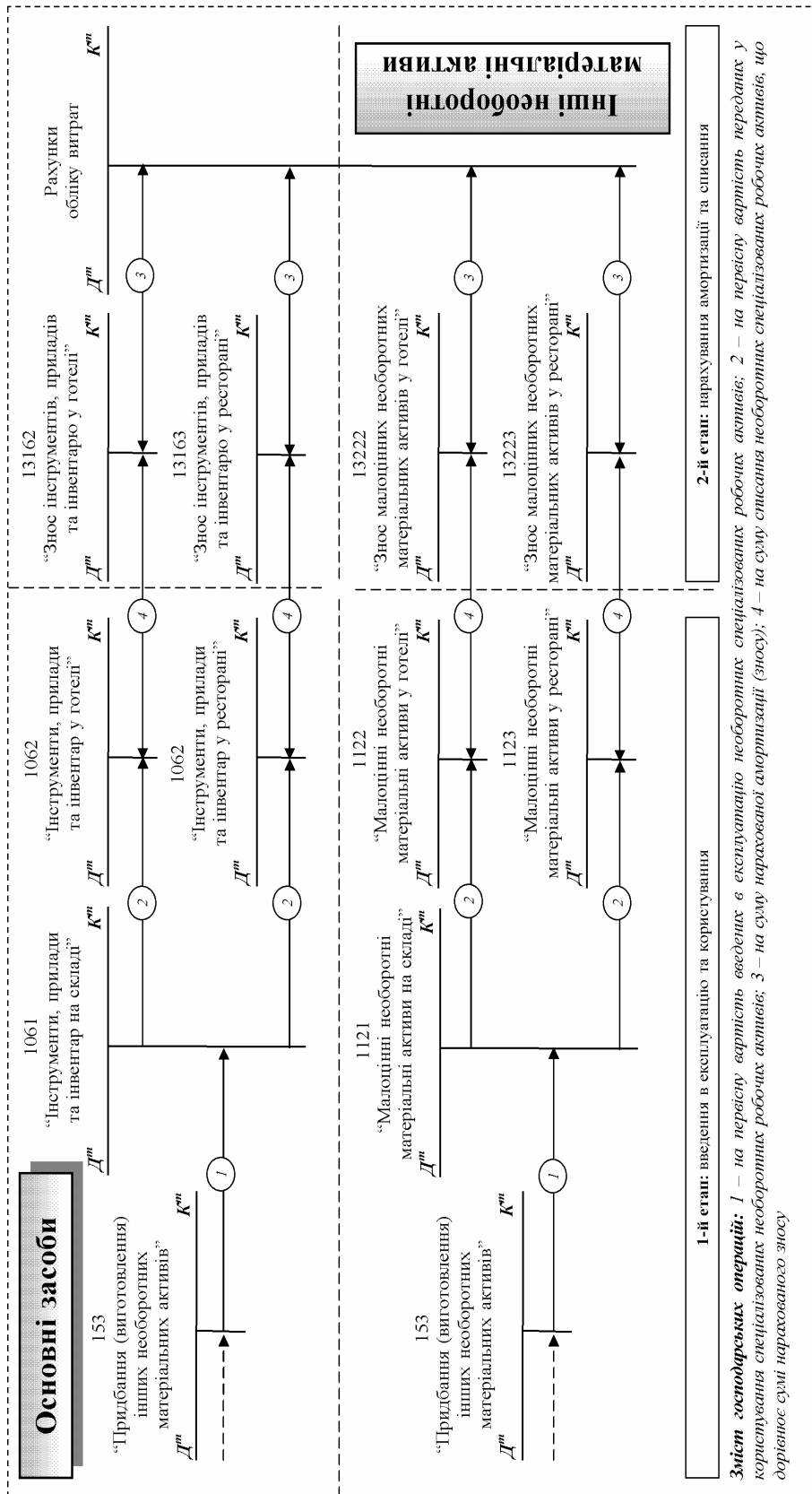


Рис. 2. Схема обліку необоротних спеціалізованих робочих активів підприємств готельно-ресторанного бізнесу

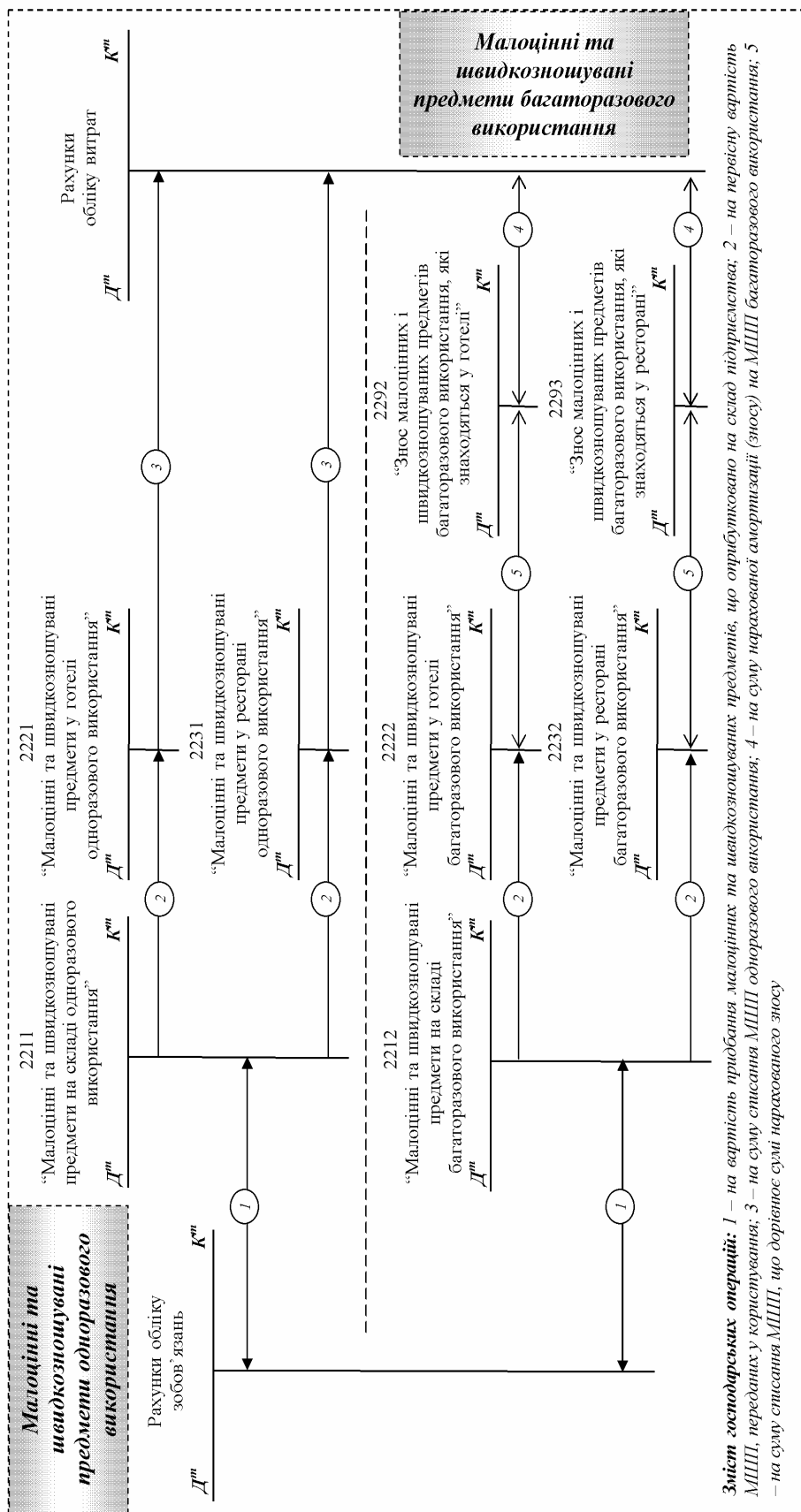


Рис. 3. Схема обліку малоцінних швидкозношуваних предметів підприємств готельно-ресторанного бізнесу

Після закінчення терміну корисного використання досліджуваних активів підставою для відображення в обліку операцій зі списання є Акт на списання необоротних і оборотних спеціалізованих робочих активів.

Відображення в обліку операцій зі списання малоцінних і швидкозношуваних предметів багаторазового використання здійснюється проведенням за дебетом рахунка 229 “Знос малоцінних і швидкозношуваних предметів багаторазового використання” у кореспонденції з кредитом рахунка 222 “Малоцінні та швидкозношувані предмети у готельно-му комплексі” або 223 “Малоцінні та швидкозношувані предмети у ресторані”.

Пропозиція автора стосовно вдосконалення методики обліку оборотних спеціалізованих робочих активів досліджуваних підприємств дає змогу формувати достовірну інформацію стосовно їх реальної вартості, оскільки сальдо рахунка 22 “Малоцінні та швидкозношувані предмети” відображатиме реальний стан майна суб’єкта господарювання, а запропонована аналітика деталізуватиме інформацію про наявні запаси за центрами відповідальності, а також про суму нарахованого зносу (інформація про реальний фізичний знос) досліджуваних робочих активів.

У випадку повернення робочих активів із користування на склад підприємства пропонуємо складати Акт на повернення. Це дасть змогу обліковувати актив за відповідною матеріально відповідальною особою у розрізі структурних підрозділів.

Важливим аспектом ефективного управління спеціалізованими робочими активами підприємств готельно-ресторанного бізнесу є побудова раціональної системи управлінської звітності для менеджменту середньої та нижчої ланок управління. Це зумовлено оптимізацією інформації у внутрішній звітності стосовно досліджуваних активів, оскільки вони характеризуються на підприємстві значною номенклатурою та інтенсивністю використання у виробничому процесі, що може призвести до перенавантаження звітності внаслідок громіздкості управлінської інформації. Результати дослідження показали, що на підприємствах готельно-ресторанного бізнесу є необхідним впровадження системи управлінської звітності матеріально відповідальних осіб на рівні структурних підрозділів з метою акумулювання інформації про наявні залишки досліджуваних активів. Інформація у звіті формується на підставі первинних документів, що підтверджують надходження, внутрішнє переміщення, списання та інше вибуття активів за відповідним центром відповідальності.

Групування інформації про рух спеціалізованих робочих активів підприємств готельно-ресторанного бізнесу пропонуємо формувати у Відомості обліку руху необоротних/оборотних спеціалізованих робочих активів у розрізі структурних підрозділів (склад, ресторан, бар, готель, спортзал тощо), на підставі якої бухгалтерія формуватиме зведену відомість. Це дасть можливість для системи управління отримувати достовірну інформацію про наяв-

ні активи та ефективність їх використання у виробничому процесі.

Запропоновану методику обліку оборотних спеціалізованих робочих активів підприємств готельно-ресторанного бізнесу відображено на рис. 3.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Удосконалення чинної системи організації та методики обліку необоротних і оборотних спеціалізованих робочих активів підприємств готельно-ресторанного бізнесу дасть змогу визначити відповідальних осіб за формування інформаційних потоків про їх рух, отримувати достовірну інформацію про реальну вартість досліджуваних предметів у розрізі центрів відповідальності, що сприятиме здійсненню оперативного контролю та підвищенню ефективності системи управління діяльністю досліджуваних підприємств.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Канак Й. В. Облікова політика підприємства та її вплив на результати діяльності в сучасних умовах господарювання [Текст] : колективна монографія / Й. В. Канак, Н. Б. Фірко // Соціально-економічні координати розвитку підприємницької діяльності / [під ред. проф. Ю. О. Нестерчук]. – Умань : Візаві, 2014. – Ч. 2. – 212 с.
2. Ковач С. І. Концепція суттєвості в обліку і звітності / С. І. Ковач // Бізнесінформ. – 2014. – № 6. – С. 284-288.
3. Корягін М. В. Актуальні питання обліку, аналізу і аудиту: теорія та практика [Текст] : монографія / М. В. Корягін; [за ред. П. Й. Атамас]. – Дніпропетровськ : ФОРМ Дробязко С. І., 2014. – Т. 2. – 408 с.
4. Куцик П. Визначення економічної суті швидкозношуваних та малоцінних необоротних предметів як передумова раціональної організації їх обліку і контролю / П. Куцик, Р. Шумило // Економічний аналіз. – 2010. – № 6. – С. 99-102.
5. Куцик П. Облік малоцінних необоротних та швидкозношуваних активів: методичний аспект / П. Куцик, Р. Шумило // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 1. – С. 18-21.
6. Лайчук С. М. Об’єкти суттєвості в обліковій політиці підприємства / С. М. Лайчук // Вісник ЖДТУ. – 2014. – № 1 (67). – С. 20-23.
7. Марков Е. Ф. Учет постельного белья и посуды на предприятиях гостинично-туристического бизнеса / Марков Е. Ф. // Бухгалтерский учет и налоги в торговле и общественном питании [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lawmix.ru/bux/15050/>.
8. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства : наказ Міністерства фінансів України від 27 червня 2013 року № 635 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dtk.com.ua/show/2cid010244.html>.
9. Бухгалтерський облік на ринках споживчої кооперації : навч. посібник / [В. О. Озеран, П. О. Куцик, А. М. Волошин та ін.]. – Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2010. – 311 с.

10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 “Основні засоби” : наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.

11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 “Запаси” : наказ Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. № 246 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.

12. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо зменшення податкового тиску на платників податків : Закон України від 17 липня 2015 року № 655-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/655-19>.

13. Про суттєвість у бухгалтерському обліку і звітності : лист Міністерства фінансів України від 29.07.03 р. №04230-04108 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minfin.kmu.gov.ua>.

14. Сажинець С. Й. Актуальні питання розвитку системи обліку оборотних малоцінних та швидкозношуваних матеріальних активів на підприємстві / С. Й. Сажинець // Вісник Національного університету “Львівська політехніка”. – 2012. – № 1 (42). – С. 219-225.

## REFERENCES

1. Kanak, J. V. and Firko, N. B. (2014), *Oblikova polityka pidpryiemstva ta ii vplyv na rezul'taty diial'nosti v suchasnykh umovakh hospodariuvannia [Tekst], Sotsial'no-ekonomichni koordynaty rozvytku pidpryiemnyts'koi diial'nosti*, pid red. d.e.n., profesora Yu. O. Nesterchuk, Vizavi, Uman', ch. 2, 212 s.

2. Kovach, S. I. (2014), *Kontseptsia suttievosti v obliku i zvitnosti*, *Biznesinform*, № 6, s. 284-288.

3. Koriahin, M. V. (2014), *Aktual'ni pytannia obliku, analizu i audytu: teoriia ta praktyka [Tekst]*, FOP Drobiazko S. I., Dnipropetrovs'k, t. 2, 408 s.

4. Kutsyk P. and Shumylo R. (2010), *Vyznachennia ekonomichnoi suti shvydkoznoshuvanykh ta malotsinnykh neoborotnykh predmetiv iak peredumova*

*ratsional'noi orhanizatsii ikh obliku i kontroliu*, *Ekonomichnyj analiz*, № 6, s. 99-102.

5. Kutsyk P. and Shumylo R. (2012), *Oblik malotsinnykh neoborotnykh ta shvydkoznoshuvanykh aktyviv: metodychnyj aspekt*, *Bukhhalters'kyj oblik i audit*, № 1, s. 18-21.

6. Lajchuk, S. M. (2014), *Ob'iekty suttievosti v oblikovij politytsi pidpryiemstva*, *Visnyk ZhDTU*, № 1 (67), s. 20-23.

7. Markov, E. F. *Uchet postel'noho bel'ia y posudy na predpryiatyakh hostynychno-turystycheskoho byznesa, Bukhhalterskyj uchet y nalohy v torhovle y obshchestvennom pytanuu*, available at: <http://www.lawmix.ru/bux/15050/>.

8. *Metodychni rekomendatsii schodo oblikovoi polityky pidpryiemstva* : nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 27 chervnia 2013 roku № 635, available at: <http://dtk.com.ua/show/2cid010244.html>.

9. *Bukhhalters'kyj oblik na rynkakh spozhyvchoi kooperatsii*, V. O. Ozeran, P. O. Kutsyk, A. M. Voloshyn i in (2010), *L'vivs'ka komertsijna akademiia*, L'viv, 311 s.

10. *Polozhennia (standart) bukhhalters'koho obliku 7 “Osnovni zasoby”* : nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 27.04.2000 r. № 92, available at : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.

11. *Polozhennia (standart) bukhhalters'koho obliku 9 “Zapasy”* : nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 20.10.1999 r. № 246, available at : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.

12. *Pro vnesennia zmin do Podatkovoho kodeksu Ukrainy schodo zmenshennia podatkovoho tysku na platnykiv podatkov* : Zakon Ukrainy vid 17 lypnia 2015 roku № 655-VIII, available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/655-19>.

13. *Pro suttievist' u bukhhalters'komu obliku i zvitnosti* : lyst Ministerstva finansiv Ukrainy vid 29.07.03 №04230-04108, available at: <http://minfin.kmu.gov.ua>.

14. Sazhynets', S. J. (2012), *Aktual'ni pytannia rozvytku systemy obliku oborotnykh malotsinnykh ta shvydkoznoshuvanykh material'nykh aktyviv na pidpryiemstvi*, *Visnyk Natsional'noho universytetu “L'vivs'ka politekhnika”*, № 1 (42), s. 219-225.



# ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

УДК 330.1:330.342+316.42(091)

Башнянин Г. І.,

д.е.н., проф., завідувач кафедри економічної теорії, Львівська комерційна академія, м. Львів

Шевчик Б. М.,

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

## «ПАСТКА БІДНОСТІ» ТА ЕКОНОМІЧНИЙ ОРІЄНТАЛІЗМ

**Анотація.** Розглядається деструктивно-ентропійне економічне явище «пастки бідності» та соціокультурні контексти його відтворення. На основі розкриття суті механізму біфуркації соціокультурних систем демонструється неможливість самовідтворення «пастки бідності» в умовах ідеаційного культурного типу економічного простору, який визначається як економічний орієнталізм. Економічний орієнталізм – це економічна система та система економічного мислення, що поєднує в собі: ідеаційний тип культурної ментальності, філософію фізичної економії та теорію «Іншого канону».

**Ключові слова:** «пастка бідності», «ресурсне прокляття», «загадка капіталу», симулякр, чуттєва та ідеаційна культурна ментальність, мультиінтелектуальна соціокультурна економічна система.

Bashnyanyn G. I.,

Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Economic Theory, Lviv Academy of Commerce, Lviv

Shevchuk B. M.,

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

## “POVERTY TRAP” AND ECONOMIC ORIENTALISM

**Abstract.** The destructive-entropy and economic phenomenon of a “poverty trap” and socio-cultural contexts of its reproduction are considered. On the basis of the disclosure of the mechanism essence of the bifurcation of socio-cultural systems the inability of self-reproduction of a “poverty trap” in the conditions of an ideative and cultural type of the economic space, which is defined as economic orientalism, is demonstrated. Economic orientalism is an economic system as well as the system of economic thinking that combines the following things: an ideative type of cultural mentality, the philosophy of a physical economy and the theory of “Another canon”.

**Keywords:** “poverty trap”, “resource curse”, “mystery of capital”, simulacrum, sensual and ideative cultural mentality, multi-intellectual and socio-cultural economic system.

**Постановка проблеми.** Проблема існування бідності в усі часи несла потенціал викликів і загроз соціально-економічним системам. Мінімізації поширення бідності і встановленню такого економічного порядку, який забезпечував би стабільність, були присвячені дослідження кращих умів історичних епох. Наш час характеризується станом суттєвої економічної поляризації не лише людей, класів чи навіть держав, а цивілізацій. Злидні стають глобальною самовідтворювальною системою з контурами посилювально-врівноважувальних зворотних зв'язків, а також із зовнішнім середовищем,

зацікавленим у самодублюванні цієї системи. Механізм такого самодублювання визначається як «пастка бідності».

Довід показує, що економічний розвиток імаментно містить в собі «загадку капіталу», яка «розгадується» реалізацією комплексних, системних підходів, а не лише секторною трансформацією, наприклад, суто економічними реформами. Насправді як інституційне, так і структурне реформування економіки буде успішним за однієї передумови: соціокультурно-ментальної відповідності суб'єктів економічної трансформації. Рішуча ментальна орієнта-

ція волі до змін – єдина умова метафізичної трансформації «пастки бідності» у ресурс «переваг відсталості». Вчені-теоретики вкрай обережні у підходах до аналізу людини як ресурсу трансформації економічної системи, остерігаючись «пастки есенціалізму», тобто, коли людина із мети системної трансформації перетворюється у засіб, інструмент задоволення амбіцій «касти обраних» при владі.

Дослідженню флуктуаційних та біфуркаційних процесів еволюції ментальності і волі до змін, а також генерації культурних ресурсів, які вирівнюють асиметрію у системах мислення з метою адекватності бажаної дійсності єдиного образу світу-атрактора із інноваційним досвідом свободи нового парадигмального проекту самоактуалізації особистості, альтернативного патерн-симулякрам суспільно-економічного відтворення домінуючого типу культури, які «відповідальні» за самодублювання «пастки бідності», «ресурсного прокляття», «загадки капіталу», «туристів і волоцюг», «Червоної Банкономіки», «Малтусового кумівства», «високоспеціалізованих козопасів», «безплідного і бездіяльного класу» і т. п. в економічній теорії приділялось недостатньо уваги. Про економічні суперечності говорили усі, але людину як продукт культури бачили при цьому одиниці. В ідентифікації соціокультурного контексту, який єдиний генерує людський капітал економічних трансформацій як реальну волю до життя, а не асиметричні патерн-симулякри «дантових кіл злиденності», полягає актуальність даного дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Для того, аби розгорнути засадничу ідею дослідження – можливість розриву «пастки бідності» у процесі соціокультурних флуктуацій, систематизація нами інформаційно-дослідницької бази виглядатиме, на перший погляд, доволі холистично. Однак, крізь призму першого враження міждисциплінарної несистемності, насправді проглядає глибока систематизація ідей, концепцій, добір та аналіз яких здійснювався авторами довгими роками творчих пошуків та інтелегібельних рефлексій.

Для мозаїки системного контексту функціонування «пастки бідності» нами використано: концепцію соціокультурних флуктуацій П. Сорокіна [16], концепцію Хвиль економічного розвитку Е. Тоффлера [17], концепцію патернально-парадигмальних зрушень К. Кантора [7], концепцію симулякрів як соціокультурного феномена патернальної ентропії Ж. Бодріяра [2], концепцію патернально-парадигмального ядра нооекономіки М. Кастельса [8], концепцію Енергії Прогресу української школи фізичної економії [14], концепцію «Іншого канону» Е. Райнерга [12], концепції «пастки бідності» Дж. Сакса [15] та «ресурсного прокляття» [6], «загадки капіталу» Е. де Сото [5] та конструктивного патерналізму синергічної дії О. Вербової [4].

**Постановка завдання.** Метою дослідження виступає демонстрація відсутності механізму самовідтворення «пастки бідності» в умовах становлення і функціонування мультиінтелектуального типу еко-

номічних систем ідеаційної культурної ментальності, що визначається нами як економічний орієнталізм.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Вже мало хто в інтелектуальному середовищі економічної науки заперечуватиме той факт, що економічний розвиток тієї чи іншої країни є наслідком синергічної дії її суб'єктів господарювання, якій передують такий режим колективних рішень, де усвідомлення індивідуальної мети кожного релевантно колективному образу бажаної дійсності цілепокладуючої волі усіх. Так вибудовується мультиінтелектуальна структура економічних систем, де комплементарні соціальні інститути забезпечують синергію у практиці трансформації середовища для потреб суспільного відтворення. Форми суспільного відтворення представлені патернальними ансамблями домінуючого типу культури: чуттєвої чи ідеаційної. Синергічний ефект економічного розвитку досягається за наявності трьох фундаментальних передумов: існування конкурентного ринку, базової соціальної інфраструктури та розвинутого людського капіталу. В узгодженості дії цих трьох факторів виявляє свою конструктивну суть інституціональна комплементарність економічної системи, за фасадом якої проглядає патернальна структура домінуючого типу культурної ментальності соціокультурної системи. Якщо ж хоча б один із цих трьох факторів відсутній, недорозвинений або цілеспрямовано зруйнований (як у посткомуністичних країнах), то у просторі економічної системи, як політочок сили, формуються кумулятивні кола реалізації деструктивно-ентропійного контура посилювального зворотного зв'язку під назвою «пастка бідності» (див. рис. 1).

Суть цього явища полягає у зниженні частки капіталу на долю кожного інтегрованого в економічну систему індивіда від покоління до покоління, тобто, виснаження усіх шести видів капіталу: людського, соціального, інтелектуально-творчого, індустриально-технологічного, природного та фінансового. Деякі економісти-теоретики [15] замість соціального і фінансового виділяють інфраструктурний та суспільно-інституціональний капітал.

Однак, екстерналії, які активізують контури зворотних зв'язків самовідтворення «пастки бідності», переважно виникають у позаекономічному середовищі і через те вони або ігноруються теоретиками-економістами, бо виходять за межі предмета економічної науки, або, в силу обмеженості свого інтелектуального горизонту, економіст-теоретик не може їх вчасно ідентифікувати, або ці екстерналії носять цілеспрямований характер, забезпечуючи високими доходами латентно-асиметрично відтворювального соціально-економічного простору ту чи іншу «касту обраних». Тому ідентифікація екстернальних середовищ є складною і нагальною проблемою, яка розв'язується лише застосуванням міждисциплінарного підходу, зокрема системного аналізу.

Наведемо декілька прикладів на основі «Загадки капіталу» Ернандо де Сото [5]. У двох словах

ідея зводиться до наступного: у переважній більшості випадків бідність як самовідтворювальне явище характеризується відсутністю репрезентативних систем, які б «видобували капітал там, де інші бачать лише непотріб» [5, с. 21], зокрема інституціоналізований процес конверсії перетворення потенціалу майна в економічні активи: «Капітал потребує процесу, що виражає економічний потенціал у формі, яку можна використати для додаткового виробництва» [5, с. 49], а «активи потребують формалізованої системи власності, яка видобуває з них додаткову вартість» [5, с. 51], тобто капітал – це метафізична категорія, це «концепція», «втілена в юридичному документі-репрезентації» [5, с. 53] приватної власності для створення додаткової вартості. Інструментом оприявлення і реалізації капіталу є законодавство, а власність – це юридичне вираження економічно важливого консенсусу щодо активів [5, с. 139], зокрема суспільна угода про можливість легалізації «мертвого капіталу» позалегального сектора економіки, у якому «загальна вартість позалегальної нерухомості у багато разів перевищує рахунки й депозити в комерційних банках, вартість компаній, зареєстрованих на місцевих біржах, усі прямі іноземні інвестиції та вартість приватизованих і планованих до приватизації підприємств» [5, с. 82]. Формалізована документальна репрезентація власності, інституціоналізація майнових прав «оживлює мертвий капітал» позалегального сектора, дозволяючи видобувати потенціал з майнових активів і породжувати неінфляційні гроші для фінансування додаткового виробництва. Одним словом, Е. де Сото, «піднімаючись до витоків річки у пошуках першопричини процвітання» [5, с. 66], знайшов ці витoki у «халупах і нетрях», наділених «невидимим потенціалом» самоперетворення у капітал завдяки «життєздатним правовим інституціям», які «відповідають потребам суспільства» [5, с. 134]. Тобто, Е. де Сото бачить проблему (ентропійний патерн самовідтворення «пастки бідності») в одному з шести видів капіталу: недорозвиненому суспільно-інституціональному.

У широкому розмінні «інститут» – це стабілізуюча риса соціальної системи для впорядкування соціальних практик у стандартизованих формах поведінки [13, с. 146]. Для того, щоб збагнути субстанціональність функцій інститутів (ресурсозабезпечення, дистрибуція, репродукція, рекреація, інтеграція, регуляція тощо) необхідно здійснити їх рівневу класифікацію. Згідно із цим принципом фідуціарна підсистема соціальної системи структурно являє собою тріаду: культурні інститути, соціальні інститути, особистісні моделі. Культурні інститути концептуалізують світ членів спільноти, дають цілі і мотивації, відповідальні за інновації та виконують функції виробництва і відтворення взірців, тиражування, акумуляції, трансляції, соціалізації і трансформації. Соціальні інститути відповідальні за інтеграцію, виконуючи функції: соціально-продуктивну, репродуктивну, дистрибутивну та гомеостатичну. Особистісні моделі – це утверджені в суспільстві способи інтелектуального та практичного оснащення людини для її подальшої соціальної ін-

теграції та ментально-ціннісної ідентичності як носія певного образу світу.

На перший погляд здається, що «пастка бідності» – це проблема інтеграції, зокрема входження позалегального сектора «тіньової» економіки у легально-правове поле інституціоналізації капіталу та примноження з його допомогою «добробуту нації», тобто, це проблема, яку покликані розв'язувати, передусім, соціальні інститути. Однак, для того, щоб комусь у щось інтегруватися, слід попередньо на рівні ментальності кожного покликаного до інтеграції суб'єкта, запропонувати нові захоплювальні-ціннісні змісти, що дають особливий досвід свободи, і в які людина прагне уприсутнитися з власної ініціативи, без зовнішнього примусу. Тобто, без ціннісної самоідентифікації не буває інституціональної інтеграції, бо в іншому випадку матимемо симулякр – ентропійний знак відтворення сутнісно унішовленого буття [2]. Таким чином, здійсню соціальних інститутів інтеграції передую особистісний проект самоактуалізації, у якому опановані ціннісні змісти ідентичності набувають патернальної форми стандартизації відтворення взірця (за що власне і «відповідають» культурні інститути).

Таким чином, «пастка бідності» – це системне явище, де інституціоналізація суспільно-економічних відносин є лише одним із багатьох факторів з'ясування і вирішення складної проблеми (див. рис. 1). І наступним середовищем активізації контуру посилювального зворотного зв'язку виступає природне довкілля, де найбільш значущими екстерналіями вважаються «ресурсне прокляття» та проблема «користування спільним ресурсом».

«Ресурсне прокляття» – це парадокс «багатої країни з бідним населенням» [6, с. 16], що являє собою нездатність багатих ресурсами країн повноцінно отримувати економічну вигоду від використання природних скарбів. Три деструктивні ефекти від цього явища: «голландська хвороба», «гонитва за рентою» та політична корупція, слугують осередками активізації контурів посилювальних зворотних зв'язків самовідтворення «пастки бідності». «Ресурсне прокляття» перетворює економіку у замкнуту систему із обмеженим попитом на національні ресурси, передусім трудові. По-перше, природні ресурси не потрібно виробляти, вони являють собою певний анклав, не наділений потенціалом синергічності, а отже, не забезпечують економічне зростання. По-друге, вони невідновлювані, тому їх інтенсивне споживання – це споживання капіталу, а не доходу, а ми знаємо, що сутність «пастки бідності» – це зниження частки саме капіталу на душу населення країни. По-третє, отримувана рента збагачує лише «обраних при владі», адже немає сенсу інвестувати у промислове виробництво та інтелектуальний капітал для економіки, представленої лише галузями із спадною прибутковістю. «Каста обраних при владі» тотально ізолюється від будь-якого контролю з боку суспільства, оскільки економічно не залежить від нього, бо доходи від ренти, хабарі і «відкати» перевищують податкові надходження. Суспільство радикально поляризується за майновим принципом на бауманівських «туристів»

і «волоцюг» [1], що загострює ризик соціальних катаклізмів.

Як можна розірвати контур «ресурсного прокляття» і тим самим вирватися із «пастки бідності»? Відповідь на це принципове питання дає «Інший канон» [12]. Шлях виходу вказали: теоретично Ф. Ліст та німецькі «історики», а практично англійський король Генріх VII ще наприкінці XV ст. Перш за все, слід зробити так, щоб одержувана рента давала змогу збільшувати прибутки, зарплати і податкові надходження, а не лише наповнювати гаманці можновладців. Економічний розвиток спирається на колективний пошук ренти, породжений синергією збільшеної прибутковості, інновацій та поділу праці. Краще бути посереднім програмістом у власній країні, ніж найкваліфікованішим у світі чистильником взуття або мийником посуду на міжнародному ринку, хоча теорія порівняльних переваг Д. Рікардо стверджує протилежне. Справа в тому, що більшість економічних систем за способом акумуляції енергії у формі «добробуту нації», структурно біполярні, поділяючись на два типи галузей: із зростаючою прибутковістю ті із спадною прибутковістю. До першого типу належать галузі обробної промисловості та інтелектуальний капітал, а до другого типу – добувні галузі та сільське господарство. Розрив «пастки бідності» та ліквідація «ресурсного прокляття» починається із інвестиційних вливань у розвиток галузей обробної промисловості. Однак, тут підстерігає деструктивна екстерналія під назвою «вбивство переможця», коли в умовах цілковитої ринкової відкритості національної економіки потужні міжнародні корпорації легко доведуть до банкрутства будь-який потенційно конкурентоздатний бізнес, що успішно розвинувся на національному ринку. Тому перехідний етап становлення національного бізнесу у галузях обробної промисловості має відбуватися за рецептами Ф. Ліста, бо інакше державі, за словами З. Баумана, доведеться «танцювати стриптиз перед ТНК» у режимі порочних кіл бідності «ресурсного прокляття». У галузях обробної промисловості бізнес орієнтований на колективний пошук ренти з допомогою інновацій, на які виявляє активний попит, тобто, за сценарієм Й. Шумпетера [18], спочатку через «творче руйнування» технологічно відсталих виробництв, а потім – інноваційну реалізацію «нових комбінацій», що дає прибуток. Це початок дії позитивного контуру зворотного зв'язку зростаючої прибутковості, адже, з одного боку, зростає попит на адаптований до техногенних вимог «нових комбінацій» інтелектуальний капітал, а з іншого – діє синергічний ефект мімізису та дифузії інновацій (а в міжнародному економічному просторі поміж культурно спорідненими країнами цей ефект має назву: модель «летючих гусей» [12]). І цікаво те, що цей синергічний ефект дає ще одну конструктивну екстерналію: дифузія інновацій часто поширюється способом міжособистісної комунікації, опираючись на досвід і довіру, тобто активізується соціальний капітал. Задіяний у галузях обробної промисловості самовідтворюваний ресурс техногенних інновацій поширюється на галузі із спадною прибутковістю, підви-

щуючи їхню економічну ефективність та дохідність, передусім, зарплату і прибуток, які разом зростають у зростанні вартості інноваційного виробництва, тобто так, як це у свій час продемонстрував Ч. Кері.

Біфуркаційною точкою розриву «пастки бідності» є не сировинно орієнтоване виробництво, а розвиток обробної промисловості, що стимулює розвиток інтелекту та інновацій. Економічні можливості створює синергічна воля до життя, тобто мультиінтелектуальний принцип структуризації економічних систем. Якщо у минулому межа майнового розшарування проходила поміж класами суспільства всередині однієї країни, то сьогодні світ поділено на багаті і бідні країни. Останні – це ті, економічні системи яких структурно спеціалізовані у контури самодублювання злиднів через порочні кола бідності. Розірвати «пастку бідності» на практиці значно складніше, ніж в теорії, бо кожна система (в тому числі і «пастка бідності») запрограмована на самовідтворення і наділена ресурсами виживання та спротиву тискові змін. Інерційні ресурси виживання системи мають зовнішнє і внутрішнє середовище своєї генерації. Суб'єктами внутрішнього середовища виступають ті, хто, будучи при владі, зацікавлений в існуванні саме цієї системи як джерела свого високого статусного існування. Суб'єктами зовнішнього середовища виступають ті, хто трактує дану систему як місце економічно вигідного енерговидобутку та звалище відходів власної життєдіяльності. Тобто, в умовах світу як дефіциту життєвих благ, максимізація корисності одного полюса можлива лише завдяки погіршенню функції корисності іншого полюса. А це значить, що механізм відтворення «пастки бідності» має цілеспрямований характер і реалізується: ідеологічними ресурсами (ліберальною ідеологією тотальної ринкової відкритості усіх галузей економіки бідної країни), політичними ресурсами (сприянням утриманню при владі корумпованих політичних режимів, які живляться економічною рентою), економічними ресурсами (борговим лихварством Бреттон-Вудських інститутів, точніше, їх безальтернативною політикою структурних реформ).

Існуюча асиметрична біполярність світу на країни «туристів» і країни «волоцюг» [1] підтримує економічну велич Заходу, який ревно приховує «загадку» свого капіталу. А відгадка дуже проста: сучасній величч ліберально-демократичного Заходу історично передували неафішовані економічною наукою «темні часи» цілеспрямованої політики протекціонізму. Тобто, реальне історичне, а не кабінетно-папєрове життя Заходу протікало за рецептами Ф. Ліста, а не Д. Рікардо. І саме той шлях, який пройшов Захід у своїй історії приховується і не дозволяється проходити жертвам «пастки бідності». Збереження таємниці, досягнення успіху брехнею, точніше, потоками асиметричної інформації, передусім на рівні ментальності світосприйняття – латентний ресурс розвитку Заходу, що реалізується економічною політикою моделі «глухого кута». Ця модель передбачає такий режим економічних відносин «центр – периферія», коли центр економічно стимулює у

периферіях лише розвиток галузей із спадною прибутковістю.

Однак існує інший, альтернативний досвід, котрий пояснює успішність феномена «азійських тигрів» – це так звана модель «летючих гусей»: у культурно спорідненому міждержавному просторі технологічно та економічно найрозвиненіша країна («чільний гусак») розвиває і впроваджує в себе інноваційні технології до моменту «морального» зносу основного капіталу, тобто до моменту винайдення досконаліших техногенних інновацій, а «старі» виробництва передається у спеціалізацію менш розвиненим країнам. Особливість полягає в тому, що тут має місце диверсифікація виробничого мімесису, коли інтегровані в модель «летючих гусей» країни синергічно співпрацюють, а не лише конкурують. Це не просто експорт застарілих технологій, а екстраполяція принципу «шпилькової мануфактури» у культурно споріднений трансеконічний простір, де реалізується контур посилювального зворотного зв'язку зростаючої прибутковості для усіх суб'єктів, задіяних у дану модель.

Отже, суть економічного розвитку зводиться до здатності з допомогою інноваційних ресурсів «пробивати стелю енерговидобутку для видирання вгору Великим Енергетичним Ланцюгом» [10]. Способів акумуляції енергії є два: модель «глухого кута» і модель «летючих гусей». Біполярна модель «глухого кута» передбачає зростання одного полюса за рахунок іншого. Полюс зростання під назвою «Захід» характеризується широким спектром вікон інноваційних можливостей та перспективою становлення Третьої хвилі шостого технологічного укладу нооекономіки. Ядро шостого технологічного укладу становить конвергенція NBIC-технологій, тобто злиття чотирьох науково-технічних напрямків: N-нанотехнологій, B-біотехнологій, I-інформаційно-комунікаційних технологій, C-когнітивних наук. Використовуватиметься водородна та термоядерна енергія. Універсальними ресурсами виступатимуть наноелектромеханічні системи, біопроектори, пристрої з прямим доступом до нейронів. Набудуть поширення нанотехнології, біотехнології і генна інженерія, мембранні і квантові технології, фотоніка, мікро(нано)-механіка, термоядерна енергетика, штучний інтелект. Розвиток нанотехнологій призведе до можливості комп'ютерного моделювання мозку людини та появи гібридних антропоморфних технічних систем біонічного типу, поступово відбуватиметься стирання меж між людиною і роботом, з'явиться постлюдина як продукт синтезу живої і неживої природи [9]. Одним словом, постане квазілюциферичне створіння, наділене ілюзією безсмертя – «біоробототехнічна система» [9, с. 40]. Людський матеріал, біомаса для біороботів-«великих мавп» [3] існує вже тепер – це Кастелівські хакеритехномеритократи, які «створюють і продають майбутнє як свої мрії» за «гроші у неймовірних кількостях» [8]. І це майбутнє інтенсивно створюється як альтернативна віртуальна квазідійсність, покликана тотально опанувати буття і свідомість, по-новому звільнити дух з кайданів плоті та помістити його в майбутньому в іншу, небілкового

типу, «плоть» кіборга. І такий техноквазіандроїд теоретично міг би існувати вічно.

Для існування біологічні організми потребують сонячної енергії, яка приходить у світ через фотосинтез і стає доступною людям у злаках. Хліб став умовою життя та появи цивілізацій, це єдина реальна і часто погано усвідомлювана основа «добробуту» кожної «нації» та субстанція абсолютної додаткової вартості усіх економічних благ. І, поглиблюючи тезу Д.Рікардо, слід наголосити, що саме дослідження принципів розподілу енергії між людьми має бути дійсним предметом економіки. Ключовою ланкою розподілу вартості і доходів у суспільстві має бути той, через чий руки Сила Моносу стає Енергією Прогресу [14]. Сучасні апологети мейнстріму суб'єктом привласнення тієї енергетичної одиниці, яка мала б бути відінвестована землі, трактують: в умовах Другої хвилі – лихваря-фінансового спекулянта, а в умовах Третьої хвилі – постіндустріальну тріаду: хакер-техномеритократ – маркетолог – венчурний капіталіст, а надалі цим єдиним суб'єктом привласнення виступатиме біоробот-«велика мавпа».

Альтернативний проект у формулі Енергії Прогресу надав М. Руденко як зразок розподілу енергетичних одиниць економічної вартості із пріоритетністю відтворення того первинного середовища планети, куди найперше інволюціонує космічне випромінювання – пшеничне поле. Українці – це традиційно селянська нація із самодостатнім індивідуальним «ойкосом». Будь-які структурні формації у вигляді соціальних надбудов над базисом-«ойкосом» живилися енергією цього «ойкоса». Через те українці схильні у державі вбачати швидше замаскованого ворога, ніж репрезентанта себе самого. Це створює серйозні проблеми інтеграції, коли викликом має протистояти синергійний ефект продуктивних сил, тобто, – це проблема самоорганізації. Тому потенціал самоорганізації має міститися в імпульсі волі монадної особистості, яка демонструє принцип конструктивного патерналізму. Такою постаттю монадної особистості та осью мислення у новітній історії України виступав митрополит Андрей Шептицький. Поширювану переважно серед українців Галичини митрополитом економічну модель взаємовідносин вважають унікальною і визначають як «християнський персоналізм» [4, с. 97]. Суть цієї моделі полягала в активізації ініціативи усіх ланок створюваних економічних структур, де синергія була функцією свідомості і волі кожного, а не «невидимої руки» чи адміністративного плану. Інституційні форми були звичними: фінансово-кредитні установи («Дністер», Земельний Банк Гіпотечний), кооперативи та товариства («Сільський Господар», «Народна Торгівля», «Маслосоюз»), освітні установи відтворення людського капіталу («Зоря») і т. п. Незвичними були підходи: українці міжвоєнної Галичини, з ініціативи митрополита, продемонстрували мультиінтелектуальний принцип структуризації економічних систем, де інтерес і воля кожного релевантна меті усіх інтегрованих у структуру суб'єктів, і в такий спосіб сформульована мета досягається синергічно, а еко-

номічна ефективність такої структури порівняно вища від механічних та біологічних типів економічних структур. Особливість полягає в тому, що ще й на сьогодні мультиінтелектуальний принцип структуризації соціально-економічних систем доволі рідкісний, адже цей принцип більше властивий ідеаційному, а не чуттєвому типові соціокультурної економічної ментальності. А це означає, що завдяки інтелігібельному стратегічному мисленню мітрополит Андрей Шептицький передбачив і зорганізував у практику господарювання такі методи проєктування економічного простору і такі підходи у менеджменті, які можуть бути реальністю лише у XXI ст., коли воздомінує ідеаційний тип культури у ціннісно-патернальних ансамблях суспільно-економічного відтворення. Соціокультурні флуктуації економічних систем ідуть хвилями перманентних змін почергового домінування чуттєвого та ідеаційного типів культурної ментальності [16]. Умовою біфуркації і поширення альтернативного типу культури у формі нового парадигмального проєкту самоактуалізації на основі нового ціннісного досвіду свободи, виступає перенагроювання симулякрів у патернальних структурах домінуючої культури, що є свідченням сутнісної руйнації форм існуючого порядку та поширення соціентропії. Альтернативний ціннісно-парадигмальний проєкт винаходить, як результат онтологічної рефлексії, осьовий мислитель, а втілює в культурні практики монадна особистість – митець, який у продуктах своєї творчості поширює колективно-бажаний образ світу певної спільноти як середовище актуалізації волі до життя.

Мультиінтелектуальною ланкою сучасної економічної системи агонії чуттєвого типу культури виступає вже згадувана Кастелівська тріада [8]. Втеча від світу за грошову винагороду та втома від обов'язку бути людиною, бажання створити біо-кіборга-постлюдину на основі NBIC-технологій – виразна діагностика торжества ентропії у патернах чуттєвої культури та невідворотності біфуркації із поширенням альтернативного інноваційно-парадигмального проєкту ідеаційного культурного типу як домінуючого. Нооекономіка можлива лише як парадигмальний проєкт саме ідеаційного типу культури як панівного, де патерни чуттєвої культури функціонуватимуть в режимі маргінального  $\gamma$ -патернального полюса [7] організації практики соціально-економічного відтворення.

Синергія у патернальних ансамблях ідеаційної культури відбуватиметься згідно із її засадничим принципом – сенс життя полягає у пошуку сущого, де індивідуальна самоактуалізація референтна онтологічному сущому як універсальному принципу існування на основі фрактальної свідомості. Цей принцип, будучи поза межами досвіду, дається у пізнання як культурна цінність через символізацію. Ступінь апеляції до цілого – підстава для будь-якого оцінювання.

Нооекономіка Третьої хвилі [17] вибудовується на основі постіндустріально-інформаційно-інтелектуально-інноваційних економічних систем, тобто таких систем, у яких основною економічною вар-

тістю виробництва, обміну, споживання і відтворення виступає слово як товар. В умовах ідеаційної культури споживна вартість слова (а, отже, і мінова) субстанціонально зумовлюватиметься орієнтованістю на онтологічний зміст вищого порядку, який виправдовує існування даної системи як свій атрибут і стає доступним пізнанню і розумінню як символ. Тип економічної системи, організаційний патерн-макрофрактал відтворення якої в інституціональних формах господарської діяльності зумовлюється парадигмальним проєктом ідеаційного типу культурної ментальності визначається нами як економічний орієнталізм. В умовах функціонування такого типу економічної системи «пастка бідності» буде неможлива, оскільки механізм економічної інтеграції, самоактуалізації та соціальної включеності являтиме собою спільний образ бажаної дійсності, можливість осягнення якого передбачає синергію цілепокладання на основі онтологічно-фрактальної свідомості. За умов пропорційного розподілу п'яти енергетичних одиниць у формулі Енергії Прогресу п'ятою енергетичною одиницею, що зумовлює собою буття Логоса, відповідальна за синергію спочатку у галузях зростаючої прибутковості (рис. 2), а надалі і всієї економічної системи та культурно спорідненого простору загалом (згідно з моделлю «летючих гусей»), маючи за метафізичний взірць євангельський епізод нагодування п'яти тисяч народу п'ятьма хлібами.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Ми ставили перед собою мету – сформулювати гіпотезу можливості функціонування такого типу економічної системи, у якій «пастка бідності» не матиме спонукальних джерел свого відтворення і визначили таку систему як економічний орієнталізм, що ґрунтується на наступних принципах: мультиінтелектуалізація структури; ідеація культурної ментальності; пріоритетність галузей із зростаючою прибутковістю; розподіл вартості і доходів згідно із формулою Енергії Прогресу; активна роль культурних ресурсів у відтворенні людського капіталу; дифузія інновацій згідно із моделлю «летючих гусей»; гематричний принцип субстанціонування вартості слова як товару нооекономіки ідеаційної культури; метою економічного розвитку буде не лише емансипація людини від обмежень матеріальної дійсності через розвиток NBIC-технологій та роботизацію біомаси, а духовне становлення людини як рух у напрямку до Єдиного, який іпостасно виявлятиме себе у продуктах творчості інтелігібельного виробництва монадних особистостей із подальшим ринковим тиражуванням цих вартостей ідеаційним простором нооекономіки.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Бауман З. Плинні часи: життя в добу непевності / З. Бауман. – К.: Критика, 2013. – 176 с.
2. Бодріяр Ж. Символічний обмін і смерть / Ж. Бодріяр. – Львів: Кальварія, 2004. – 376 с.

3. Бьюкенен П. Дж. Смерть Запада / П. Дж. Бьюкенен. – М.: ООО "Издательство АСТ", 2003. – 444 с.

4. Вербова О. Національний господарський рух на західноукраїнських землях впродовж 1848-1944 років: монографія / О. Вербова. – Львів: ПАІС, 2009. – 368 с.

5. Де Сото Е. Загадка капіталу. Чому капіталізм перемагає лише на Заході і ніде більше / Е. де Сото. – К.: Ніка-Центр, 2009. – 232 с.

6. Как избежать ресурсного проклятия / [под ред. М. Хамфриса, Д. Сакса и Д. Стиглица; пер. с англ. Н. Автономовой]. – М.: Изд. Института Гайдара, 2011. – 464 с.

7. Кантор К. Двойная спираль истории: Историсофия проектизма. Т.1: Общие проблемы / К. Кантор. – М.: Языки славянской культуры, 2002. – 904 с.

8. Кастельс М. Интернет-галактика. Міркування щодо Інтернету, бізнесу і суспільства / М. Кастельс. – К.: «Видавництво «Ваклер» у формі ТОВ, 2007. – 304 с.

9. Кизим М. О. Перспективи розвитку і комерціалізації нанотехнологій в економіках країн світу та України: монографія / М. О. Кизим, І. Ю. Матюшенко. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2011. – 392 с.

10. Морис Я. Чому Захід панує – натепер / Оповіді з історії та що з них впливає щодо майбутнього / Я. Морис. – К.: ТОВ «Видавництво «КЛЮ», 2014. – 784 с.

11. Остром Е. Керування спільним. Еволюція інституцій колективної дії / Е. Остром. – К.: Наш час, 2012. – 398 с.

12. Райнерт Е. С. Як багаті країни збагатіли ... і чому бідні країни лишаються бідними / Е. С. Райнерт. – К.: Темпора, 2014. – 444 с.

13. Резник Ю. М. Введение в социальную теорию: Социальная системология / Ю. М. Резник: Ин-т человека. – М.: Наука, 2003. – 525 с.

14. Руденко М. Енергія прогресу: Нариси фізичної економії / М. Руденко. – Тернопіль: Джура, 2003. – 412 с.

15. Сакс Дж. Д. Конец бедности. Экономические возможности нашего времени / Дж. Д. Сакс. – М.: Изд. Института Гайдара, 2011. – 424 с.

16. Сорокин П. А. Социальная и культурная динамика / П. Сорокин. – М.: Астрель, 2006. – 1176 с.

17. Тоффлер Э. Революционное богатство / Э. Тоффлер, Хейди Тоффлер. – М.: АСТ: АСТ МОСКВА: ПРОФИЗДАТ, 2008. – 569 с.

18. Шумпетер Й. А. Теорія економічного розвитку: Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу / Й. А. Шумпетер. – К.: Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2011. – 242 с.

## REFERENCES

1. Bauman, Z. (2013), *Plyn'i chasy: zhytt'ja v dobu nepevnosti* [Liquid Times: Living in an Age of Uncertainty], "Krytyka", Kyiv, Ukraina.

2. Bodriar, J. (2004), *Simvolichniy obmin i smert'* [L'exchange symbolique et la mort], Kal'varia, Lviv, Ukraina.

3. B'ukenen, P. (2003), *Smert' Zapada* [The Death of the West], "Izdatel'stvo AST", Moscow, Russia.

4. De Soto, E. (2009), *Zahadka kapitaly. Chomu kapitalizm peremahaye lyshe na Zachody I nide bil'she* [The Mystery of Capital: Why Capitalism National economic movement in Triumphs in the West and Fails Everywhere Else], "Nika-Tchentr", Kyiv, Ukraina.

5. Verbova, O. (2009), *Nacional'nyj hospodarsky ruch na zachidnoukrainsrych zeml'jach uprodovzh 1848- 1944 rokiv. Monograph* [Western Ukraine during 1848-1944 years. monograph], "PAIS", Lviv, Ukraina.

6. Hamphris, M., Saks, J., Stiglits, J. (2011), *Kak isbezhat' resursnoho proklyat'ia* [Escaping the Resource], "Izdatel'stvo Institut Haidara", Moscow, Russia.

7. Kantor, K. (2002), *Dvojnaja spiral' istorii: Istoriiosophiya proektyzma. T. 1. Obshchiye problemy* [The double helix history: Historiosophy proectism: general issueese Curse], "Izdatel'stvo Jzyki slavianskoy kultury", Moscow, Russia.

8. Kastel's, M. (2007), *Internet-halaktyka. Mirkuvannia shchodo Internetu, biznesu i suspil'stva* [The Internet Galaxy – Reffections on the Internet, Business and Society], "Wydavnytstvo "Vakler", Kyiv, Ukraina.

9. Kizim, M. O., Matyushenko I. Yu. (2011), *Perspektyvy rozvytku i komercializacii nanotekhnologij v ekonomikach krain svitu ta Ukrainy* [Prospects of development and commercialization of nanotechnologies in the world's countries economies and Ukraine], "VD "INZHEK", Kharkiv, Ukraina.

10. Morris, I. (2014), *Chomu Zahid panuje – nateper / Opovidi z istorii ta czho z nych vyplyvaje czodo majbotn'oho* [Why the West rules – for nov / The Patterns of History, and What They Reveal About the Future], TOV "Wydavnytstvo "Klio", Kyiv, Ukraina.

11. Ostrom, E. (2012), *Keruvann'ia spil'nym. Evolu'tsija instytutiv kolektyvnoji diji* [Governing the commons. The evolution of institutions for collective action], "Nash chas", Kyiv, Ukraina.

12. Raynert, E. (2014), *Jak bahat'y krainy zabahatily ... i chomy bidny krainy lyshaut'sia bidnymi* [As rich countries are better-and why poor countries remain poor], "Tempora", Kyiv, Ukraina.

13. Reznik, Yu. M. (2003), *Vvedenie v sotcial'nuyu teoriyu: Sotcial'naja systemologija* [Introduction into social theory: social systemology], "Nauka", Moscow, Russia.

14. Rudenko, M. (2003), *Energija progresu: Narysy fizychnoy ekonomiyi* [], "Dzura", Ternopil', Ukraina.

15. Sax, J. (2011), *Konetcs biednosti. Ekonomicheskiye vozmozhnosti nashego vremeni* [The End of Poverty. Economic Possibilities for Our Time], "Izdatel'stvo Institut Haidara", Moscow, Russia.

16. Sorokin, P. (2006), *Sotcial'naya i kul'turnaya dynamika* [Social and cultural dynamics], "Izdatel'stvo Astrel'", Moscow, Russia.

17. Toffler, A., Toffler, H. (2008), *Revolucionnoe bogactvo* [Revolutionary wealth], "Izdatel'stvo AST: AST MOSCOW : PROFIZDAT", Moscow, Russia.

18. Shumpeter, J. (2011), *Teorija ekonomichnoho rozvytku. Doslijen'ya prybutkiv, kapitalu, kredytu, vid-sotka ta ekonomichnoho tcsiklu* [The Theory of Economic Development. An Inquiry into Profits, Capital,

Credit, Interest, and the Business Cycle], “Wydavnychiy dim “Kyivo-Mohyl'ias'ka akademiya”, Kyiv, Ukraina.



Шевчик Б. М.,

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

## ІДЕЯ СВОБОДИ ТА ЕКОНОМІЧНИЙ ОРІЄНТАЛІЗМ

**Анотація.** Розглядається свобода як ресурс самоактуалізації у режимах флуктуацій економічних систем. Висувається гіпотеза негентропійно-асимулякративного принципу формотворення вартості інформаційного блага нооекономіки ідеаційної культурної ментальності, яка визначається авторами як економічний орієнталізм. Ресурс свободи реалізується як парадигмальний проект самоактуалізації для трансформації патернальних конфігурацій суспільно-економічного відтворення у контексті цінностей домінуючого типу культури.

**Ключові слова:** чуттєва та ідеаційна культурна ментальність, ургічна та гонічна ментальність, патернальний ансамбль, парадигмальний проект, мультиінтелектуальна соціокультурна система, Енергія Прогресу, «Синя Економіка», «Червона Банкономіка», симулякр, економічний орієнталізм.

Shevchuk B. M.,

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

## THE IDEA OF FREEDOM AND ECONOMIC ORIENTALISM

**Abstract.** Freedom as a resource of self-actualization in the modes of fluctuations of economic systems is considered. The hypothesis of a negentropic-asimulacrum principle of value formation of information welfare of the noo-economy of ideative and cultural mentality, which is defined herein as economic orientalism, is set up. A freedom resource is implemented as a paradigm project of self-actualization to transform paternal configurations of socio-economic reproduction in the context of values of a dominant type of culture.

**Keywords:** sensual and ideative cultural mentality, urgic and honic mentality, paternal ensemble, paradigm project, multi-intellectual and socio-cultural system, Progress Energy, “Blue Economy”, “Red Bank-Economy”, simulacrum, economic orientalism.

**Постановка проблеми.** Практичний аспект свободи в умовах нооекономіки насправді буденний – це звичайнісінька можливість людини бути собою, творчо самовідбутися і досвід свого інтелігібельного життя за зростаючою совістю пропонувати як мінові вартості на ринку інформаційних послуг.

Кожна економічна система – це продукт культури, точніше, сукупність патернальних конфігурацій, що забезпечують суспільне відтворення. Культурні цінності зумовлюють структуру патернальних ансамблів і формують шкалу потреб, яка сутнісно поляризована на потреби матеріального та духовного порядків. Відповідно, цінності духовні або матеріальні концентруються в якості первинних оболонок ядра патернальної матриці і зумовлюють характер системи суспільного відтворення як домінуючий соціокультурний тип чуттєвої або ідеаційної культурної ментальності.

Новітня епоха знаменна тим, що поруч із інтенсивними процесами розвитку новітніх технологій та глобалізації, має місце ще один процес, який протікає латентно і на який не всі звертають увагу – процес соціокультурних флуктуацій із наростаючою перспективою зміни домінуючого чуттєвого типу культури у свою протилежність – ідеаційний

тип. Соціокультурна біфуркація відбувається як реалізація і поширення альтернативного парадигмального проекту самоактуалізації, який постає як інноваційний досвід звершеного чину втіленого потенціалу волі. Тобто – це продукт свободи як цінності бути іншим і бути толерованим частиною суспільства. Наш час – це світанок ідеаційної культури, яка запанує як інноваційний парадигмальний проект розвитку і кристалізується у патернах цілепокладання волі у системах суспільного відтворення, зокрема як функціональний тип економічних систем. У дослідженні вектора економічної свободи у контексті ідеаційної культури, проект якої визначається як економічний орієнталізм, полягає актуальність даного дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Про взаємозв'язок і взаємовплив економіки та культури говорять і пишуть часто, зокрема про економічну культуру, під якою найчастіше розуміють етичний характер виробничих трансакцій та інституційні особливості ринкових інтеракцій. Натомість, про культурний процес як фактор еволюції економічних систем, як біфуркаційне середовище зміни не просто фундаментальних, а глибинних основ розвитку економічних систем, що характеризуються зрушеннями у свідомості, переоцінкою онтологічного змісту

цінностей ідентичності, а отже, патернів відтворення, говорили фрагментарно, констатували окремі явища, але не було системних досліджень.

Для висвітлення ідеї свободи як цінності ідеаційної культури інформаційної нооекономіки нами використано результати наукових досліджень вчених різних суспільно-гуманітарних сфер. Зокрема, теорію соціокультурних флуктуацій П. Сорокіна [27], концепцію «Іншого канону» Е. Райнерта [21] та принципів структуризації економічних систем на основі культурних цінностей Дж. Гараєдагі [6], моделі «Синьої Економіки» Г. Паулі [18], теоретичного аналізу культурних ментальностей Г. Гачева [7], «філософію серця» Г. Сковороди [26] та «філософію господарства» С. Булгакова [2], теорію фізичної економії С. Подолинського [19], В. Вернадського [4], та М. Руденка [23, 24], еволюційну економічну теорію Й. Шумпетера [29], концепцію хвиль економічного розвитку Е. Тоффлера [28] та інституціоналізації Інтернет-бізнесу М. Кастельса [14], концепцію «подвійної спіралі історії» К. Кантора [13], ідею симулякрів Ж. Бодріара [1], парадигму Примордіалізму і Традиційного порядку Р. Генона [8, 9] та ін.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є аналіз ціннісних змістів економічної свободи у соціокультурних контекстах, зокрема, футуросинергетичний аналіз можливого вектора трудового цілепокладання виробництва і реалізації слова як товару в умовах постіндустріальної нооекономіки ідеаційної культурної ментальності, інтерпретованої авторами статті як економічний орієнталізм.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Історія цивілізації – це розгортання у соціальному часі ідеї свободи як парадигмального проекту розвитку людства. Економічна система є продуктом домінуючого типу культури (сукупності патернальних ансамблів відтворення індивідуального та суспільного буття), тому системний аналіз слід розпочинати з того образу світу (механізму другого порядку, соціетального макрофрактала-атрактора), який домінуючий тип культури (чуттєвої або ідеаційної) пропонує як поле мотивацій життєдіяльності, котрі реалізуються через економічні відносини.

Образ світу несе ідею сотворення світу. Культурна ментальність оперує двома принципами світотворення: ургічним і гонічним. Ургічний принцип несе в собі ідею світу, сотвореного деміургом. Призначення людини – довершити сотворене. Ургічна свідомість трактує сотворене як матеріал подальшого творення у поступі вдосконалення середовища у відповідність до ідеалу – первинного задуму Творця. Дихотомія між свободою і необхідністю долається синкретичним імперативом трактування свободи як усвідомленої необхідності чинити вибір і вибирати чин. Внутрішні суперечності поляризованих інтересів у межах системи узгоджуються реалізацією договору – так виникає держава суспільного договору та ринкова система економіки. За способом синергічної дії соціокультурні системи ургічної ментальності зумовлюються двома

принципами структуризації: механістичним та органістичним. Механістична система є елементом надсистеми, позбавленим власної мети. Центр її управління перебуває поза межами її структури, бо вона – знаряддя надсистеми. Для органістичної, або біологічної, системи мета полягає у виживанні, а спосіб виживання – адаптація, причому адаптується не лише система до умов середовища, а й середовище трансформується системою для потреб її самозбереження.

Поруч із механістичним та біологічним існує ще мультиінтелектуальний принцип структуризації соціокультурних систем ургічної ментальності, коли мета системи релевантна меті індивіда. Крім адаптаційних ресурсів система наділена потенціалом біфуркаційних засобів «творчих руйнацій» та «нових комбінацій». Суперечності долаються укладенням та дотриманням договору, який є формою суспільної ітерації. Для ургічної ментальності мультиінтелектуальних соціокультурних систем – це вищий вимір розуміння свободи як усвідомленої необхідності «грати за правилами» згідно із пунктами суспільного договору.

Усі види систем ургічної ментальності мають спільну ознаку – вони не сприймають довкілля як живе середовище і тому у процесі трансформації середовища для потреб системи нехтується репродуктивна складова середовища, причому як гео- та біо-, так і того простору антропосфери, котрий перебуває поза межами структури ургічної системи. Звідси випливають загрози перспективи екологічних та соціальних катаклізмів. Для свого задовільного існування соціально-економічні системи ургічного типу культурної ментальності обов'язково мають функціонувати у біполярному режимі із наявністю середовища для імпорту енергії та експорту ентропії. У системі економічних відносин на сучасному етапі функціонування постіндустріальних економічних систем такі полярні середовища штучно підтримуються через нав'язувані інститутами Світової Банкоміки контури посилювальних зворотних зв'язків із спеціалізації «виробництва злиднів» у формах: «пастки бідності», «ресурсного прокляття», «Малтусового кумівства», «загадки капіталу», «продуктивності козопасів», експлуатації «спільного ресурсу», моделі «глухого кута» тощо, а центром відтворення екстерналій для зовнішнього середовища виступає патернальна соціокультурна модель «Червоної Банкоміки». Така система запрограмована на перманентні кризи, які в економічній теорії мейнстріму трактуються як закономірні нормальні явища.

Гонічна культурна ментальність трактує світ не як створений, а як народжений. Тут Творець не деміург, а батько. Світ довкола – жива система, де усе існуюче покликане до життя. Відтворення життя у його якісному оновленні – мета функціонування системи гонічної ментальності. Свобода і розвиток взаємореферентні. Мультиінтелектуальність – єдиний принцип структуризації соціально-економічних систем гонічної культурної ментальності. Межею компетенції, компромісу та умовою синергічності виступає не «договірна», а «іманентна прав-

да», де мета кожного референтна меті усіх у єдиному образі світу. Образ світу – це іпостасний ойкос екзистенціальної повноти Творця, даний у пізнання як локальна модель бажаної дійсності у сучасності, котра є підсумком становлення народу в його історії; де свобода – це спосіб здійснення буття, спосіб спільної участі суб'єкт-фракталів в існуванні іпостасей даного унікального виду, зокрема нації.

Ургічна та гонічна культурні ментальності функціонують в режимі соціокультурних флуктуацій, де біфуркаційним чином перманентно набуває домінуючі або чуттєвий, або ідеаційний культурні типи. Чуттєва культурна ментальність прагне максимуму задоволення, чуттєвих вражень, гедоністично-утилітарного комфорту, який досягається екстремно орієнтованою діяльністю зміни та утилізації довкілля з допомогою інноваційного техногенезу. Ідеаційна культурна ментальність орієнтована на пізнання сутності проявлених феноменів буття. Вона саморефлексивна. Переважають духовні потреби, активність інтровертна, орієнтована на пізнання вічних цінностей. Мета діяльності – максимізація стану соборної спільності. Діяльність на основі ургічно-чуттєвої культурної ментальності передбачає тотальну утилізацію будь-якого середовища для забезпечення практичного комфорту кожному індивіду, для якого свобода як цінність – це безперешкодна можливість максимального задоволення чуттєвих потреб, передусім через матеріальне споживання. Довколишній світ для такої ментальності – це поле вже здобутих і ще не здобутих трофеїв у режимі «війни всіх проти всіх». Діяльність на основі гонічно-чуттєвої ментальності передбачає максимальне задоволення чуттєвих вражень сентиментального співпережиття та високого ступеня інтеграції у природне довкілля, містичне (часто до екзальтації) пережиття єдності з природою, а також творення альтернативних до реальності віртуально-хімерних іманентних квазісвітів як взірців відтворення з допомогою сучасних комп'ютерних технологій. Можливість вільно продукувати, поширювати і реалізовувати на ринку інформаційних послуг віртуальні химери-симуляри як високовартісні товари – сенс свободи цього типу культурної ментальності.

Ургічно-ідеаційна культурна ментальність проявилася у тих футуристичних парадигмальних проєктах суспільно-економічного розвитку, які К. Поппер [20] визначав як «есенціалістські». Це проєкти радикальної трансформації соціально-економічних систем на основі вишпеканої вченими в кабінетних умовах гіпотези-ідеалу. Прикладом може слугувати марксизм. Найбільша дихотомія свідомості для цього типу ментальності – це антагонізм між сучасним і майбутнім, де несправедливий суспільно-економічний устрій сучасності має бути якісно і докорінно видозмінений (часто із застосуванням насильства) в ім'я «світлого» майбутнього. На основі досвіду існування комуністичних суспільств можна констатувати, що ідея свободи, як атрактивна цінність, змістовно наповнена принципами соборних спільностей. Однак, індивідуальна ініціатива та синергічна дія мають або деструктивний характер

(«весь мир насилья мы разрушим»), або мета системи досягається шляхом підпорядкування індивідуальної волі ціною пожертви індивідуальним інтересом на користь загального. У такому суспільстві цінність свободи як можливість спротиву щонайменше не толерується, а переважно жорстко прісикається.

Гонічно-ідеаційна культурна ментальність зустрічається вкрай рідко, а суспільно-економічні форми на її основі в академічній версії світової історії невідомі.

Суть свободи полягає не лише у можливостях та соціальних гарантіях забезпечення можливостей відтворювальної діяльності, а й у безперешкодності творчо-інноваційно, поєднуючи непоєднуване, творити нове, розширюючи можливості вибору для збільшення енерговидобутку для потреб суспільства. Тобто, пшеничне зерно референтне Логосу у правій частині формули Енергії Прогресу, адже сенс суспільно-економічного розвитку – це «видирання вгору Великим Енергетичним Ланцюгом» шляхом «пробивання стелі енерговидобутку» [16] з допомогою Логоса, тобто інтелектуально-інноваційної діяльності, а збільшення енергетичного бюджету суспільства у формі абсолютної додаткової вартості відбувається там, де кількісно самозростає жива речовина біомаси – на пшеничній ниві.

Популярна і поширювана сьогодні у світі модель сталого розвитку «Синьої Економіки» [18] дає пояснення принципів гомеостатичних передумов регенерації біосферою двох енергетичних одиниць із формули Енергії Прогресу. Каскадний принцип організації технологічних циклів виробництва, де відходи одного виробничого процесу стають ресурсами наступного, мінімізує антропогенний тиск на природу. З іншого боку, ідеологія «Іншого канону» [21] передбачає таку структуру економічної системи, у якій існують «розширені вікна економічних можливостей», зумовлені розвитком національних галузей обробної промисловості та інтелектуального капіталу, які активізують синергічний ефект в усіх галузях економіки, передусім у галузях із спадною прибутковістю, до яких належать добувні галузі та сільське господарство. Чому сільське господарство потрапило у статус галузі із спадною прибутковістю? «Похмурий пастор» Малтус був правий щодо деструктивної економіко-синергічної дії закону спадної родючості ґрунтів у випадку: по-перше, статистики економічної системи; по-друге, недопривласнення аграрним сектором належної йому енергетичної одиниці. Цю ж проблему у свій час недогледів Ф. Кене, який теж трактував економіку як замкнутий статичний цикл (щорічна вартість сукупного продукту постійно становила сім мільярдів ліврів без будь-якого приросту), через що П. Розанвалон [22] назвав його «основоположником антиісторичного методу в економічній теорії», та не розв'язав практично А. Тюрго, посприявши наблизенню революційних подій у Франції наприкінці XVIII ст.

Не взявши до уваги у своїх дослідженнях ключову проблему економіки – вчення про природне джерело енергії, тобто те джерело, яке зумовило існування біосфери загалом, економісти-теоретики,

натомість, перейнялися питаннями розподілу вже здобутої і перетвореної суспільством енергії у формі вартості, яка створюється працею на «шпилькових мануфактурах», «невидимою рукою» пропорційно розподіляється між «булочниками, м'ясниками і пивоварами», причому максимізація привласнення цієї енергії у вигляді доходу одним класом можлива лише за рахунок експлуатації іншого класу, який цю енергію через власну працю у ринкову вартість трансформував. З цієї експлуатації з'являється прибуток і капітал, а отже – можливість економічного розвитку. Інституціоналізовані осередки акумуляції та подальшого використання наявної у розпорядженні суспільства енергії у формі фінансових активів стали серцевиною усіх економічних процесів так званої Другої хвилі – «Червоної Банкономіки». Але гроші – це лише геніально придуманий людьми інформаційний інструмент виміру вартості створених працею речей, цінності самої праці, цінності послуг попередньо нагромадженої праці, тобто енергії, яка прийшла у світ у злаках. Не беручи до уваги та відверто нехтуючи тим фактором, що енергія економічних відносин можлива лише за наявності біологічної енергії, нагромадженої у хліборобстві, сучасна банкономіка виродилась у планетарний симулякр – сутнісно уніщовлену модель відтворення. Економічна наука дійшла констатації того факту, що рух енергії у суспільному організмі забезпечується дією ринкового механізму реалізації гомеостатичності через синкретизм релевантності між суб'єктивною оцінкою придатності блага та величиною вартості витрат виробництва. Це справедливо, якщо продуктами обміну виступають матеріальні блага. А якщо блага не матеріальні, а інформаційні? Тоді, з одного боку, яким чином трактувати вартість слова як товару в рікардіанському контексті, а з іншого – що слугуватиме для свідомості споживача слова критерієм вибору, де знаходитиметься шкала оцінок придатності слова, і чи має вона лише утилітарно-гедоністичний вимір? Рікардіанська концепція вартості відпадає, бо, як жартував Е. Тоффлер, неможливо наперед визначити і виміряти час, а отже вартість, коли інтелект вченого осяє інноваційна ідея, яка стане товаром на інформаційному ринку.

Яким саме словом як товаром будуть обмінюватися суб'єкти ринку і які критерії ринкової вартості слова висуватимуть покупці і продавці? Сучасний етап становлення постіндустріальних економічних систем нооекономіки Третьої хвилі характеризується посиленою флюктуаційною динамікою у соціокультурному просторі, а саме: відбувається згортання цінностей чуттєвої культури та поширення цінностей ідеаційної культури. Чуттєва культура на ментальність перебуває у фазі обскурації. Це підтверджується аналізом субстанціональних змістів інформаційно-інноваційних товарів, виробництво яких має лавиноподібний NBIC-потік у ринковому просторі та соціальному часі для виробництва кінцевого продукту – біоробота-постлюдини, або, як писав П. Б'юкенен, «великої мавпи». Інституціоналізований осередок виробництва інновацій в умовах чуттєвої культурної ментальності являє со-

бою ноомеритократичну тріаду: хакер – маркетолог – венчурний капіталіст. Основний принцип ноомеритократичної Інтернет-економіки, за М. Кастельсом, – це «реалізація потенціалу перетворення сили інтелекту на засіб одержання прибутку» [14, с. 55]. Венчурний капіталіст «інвестує мрії» хакера, який створює підприємницьку інновацію, а маркетолог реалізовує цю ідею на фондовому ринку. Таким чином, ця тріада, «змінюючи світ через технології», «формує і продає майбутнє», «трансформує технологічне ноу-хау та комерційну мрію у фінансову цінність» [14, с. 55], заробляючи гроші «у неймовірних кількостях» [14, с. 56].

Відомо, що метою розвитку культури (в тому числі і в формі економічної діяльності) є зняття суперечності між буттям і небуттям для забезпечення існування у майбутньому. Культура буржуазної підприємницької етики передбачала ощадливість, тобто заощадження як капітал, який виступав ресурсом реальності бажаної майбутньої дійсності. Оскільки хакер сам творить майбутнє, то перспектива безпеки не пов'язується більше із необхідністю ощадливості. Віртуальне квазібезсмертя досягається максимізацією споживання. Оскільки хакер творить симулякри (а він творить симулякри, бо «тікає від суспільства» [14, с. 58], контрпродукуючи псевдосвіти власної уяви), то споживачі цих продуктів мають виступати ринковими об'єктами, а не суб'єктами, перебуваючи у постійному стані «поінформованого непорозуміння» доцільності і придатності того, що вони купують і споживають. Суб'єкт стає об'єктом, коли уніщовлюється акт рефлексії у режимі «нестримного світу» (Е. Гіденс [10]). Рефлексія виникає внаслідок паузи між актами споживання, тому споживати треба постійно – так ноотехнобанкономіка стає «планетою зіпсутих мавп». «Зіпсута мавпа» – це суб'єкт господарювання, який продукує, обмінює і споживає симулякри. Теоретичне обґрунтування доцільності та безальтернативності способу людського життя як «зіпсуті мавпи» забезпечують інтелектуали, яких Г. Скворода визначав як «глупомудрі мартишки» (тобто ті, хто обґрунтовує правильність життя поза принципом «зрідненої праці»). Метою діяльності «глупомудрих мартишок» та «зіпсутих мавп» є виробництво «великої мавпи» – постлюдини-біоробота, наділеного надлюдськими фізичними та інтелектуальними властивостями, який сприйматиме людей, за висловом Ф. Ніцше, так, як людина сприймає мавпу. У цьому полягає онтологічна суть суспільства «масового споживання» принципу «договірної правди» акматичної фази чуттєвої культури.

Однак, стріла часу має не лише лінійний, а й циклічний вимір. Акматична фаза чуттєвої культури у структурі свого організаційного патерна містить в інкубаційній фазі патерн альтернативного типу культури – ідеаційної, який стане домінуючим внаслідок біфуркації, поширившись як парадигмальний проект альтернативного розвитку. Ідеяція означає орієнтацію свідомості на суще у процесах пізнання. Нооекономіка ідеаційної культури, як постіндустріальна економічна система, тобто інтелектуально-інформаційна економіка, має іншу ме-

ту: пізнання призначення людини у її сутнісному, онтологічно-асимулякративному вимірі. Асимулякративність – це, передусім, стан свідомості, де поінформованість та розуміння релевантні. Розуміння в комунікації, за Н. Луманом [15], – це усвідомлення різниці між повідомленням (зовнішня сторона форми) і тим, що з нього відібрано (внутрішня сторона форми), де інформація – це відмінність, що породжує відмінність. Для ідеаційної культурної ментальності гонічного способу світосприйняття ці відмінності, як внутрішній бік існуючих форм, є модальностями інтегрального розгортання Єдиного Метафізичного Принципу Буття [8, 9], що актуалізується через Слово. Інформаційна економічна система – це спосіб організації виробництва і споживання Слова як товару. Слово – це точка синтезу буття і світу. У слові речі об'являють, уприсутнюють себе у свідомості, тобто існують. Оскільки буття як суще – це розрив із цілим (а вічність можлива лише у цілому і розгортання досвіду безсмертя – мета культури), то слово – це збирання сущим себе самого, тобто слово – категорія субстанціональна. У називанні постають образи і розгортається світ. Світ і речі у свідомості стають взаємопроникні та суцільні у розмежованості. Розмежованість виношує світ у його існування та речі у їх збирання [5], тому розмежованість – мірило світу і речей, початок оцінювання, початок буття ідеї вартості. Слово – це збиральна середина світів у свідомості: ургічного та гонічного, де ступінь синтезу ідеї та образу зумовлює цінність сотвореного. Образ, з одного боку, виражає ідею, а з іншого – оприлроднює субстанціональний прообраз, елементом якого він виступає і сприймається як символ. Пошук суті субстанціонального позначуваного – підстава для оцінювання споживної вартості слова як товару та критерій виміру того типу ідентичності, що зумовлює ідеаційну ітерацію та синергію у практиці проектування середовища на основі спільної мети вищого порядку мультиінтелектуальних економічних систем. Символ виражає ідею, те внутрішнє, сутнісно субстанціональне, що позначається через зовнішній образ, який є предметом досвіду, та апелює до свідомості як значуще, недиференційований акт символізації, універсальний позначник інтегративної ідеї у просторі практики. Свідомість референтності між внутрішнім позначуванним як понаддосвідним принципом архетипної єдності та унікально-індивідуальним світом множинності визначається нами як фрактальна свідомість, у якій через символ, як парадигмальний проект самоактуалізації, розгортається локальний варіант Примордіальної Традиції у тій чи іншій історичній епосі. Такий тип господарської ментальності визначається нами як економічний орієнталізм.

Орієнталістський принцип реалізації свободи – це відтворення Традиційного порядку соціально-економічного буття. Ця процесуальність матиме вигляд:

**Виробництво / споживання → Принцип / цивілізація → LOGOS / NOMOS → Світова Монада / Ноосфера = СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ БУТТЯ.**

Економічна свобода ідеаційної культурної ментальності в умовах орієнталістського типу економічної системи виступатиме ітеративним механізмом становлення ноосферного принципу соціально-економічного буття:

**НООСФЕРНИЙ ПРИНЦИП СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО БУТТЯ: фізична економія / метапраксеологія → метапраксеологія / економічна система → економічна система / хліб → хліб / праця → праця / вартість → вартість / гроші → гроші / розподіл → розподіл / добробут → добробут / відтворення життя, де фізична економія – це наука про Енергію Прогресу. Метапраксеологія – це наука про людську діяльність на засадах фізичної економії. Економічна система – це сукупність механізмів та інституцій акумуляції, розподілу і використання Енергії Прогресу.**

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Ми ставили перед собою мету дослідження: проаналізувати особливості актуалізації імпульсів волі до життя через економічну діяльність у режимі соціокультурних флуктуацій, а також окреслити футуросинергетичний вектор створення вартості в умовах нооекономіки ідеаційної культури, яка визначається нами як економічний орієнталізм.

По-перше, практичний аспект свободи по-різному моделює бажану дійсність залежно від світотворчого принципу буття: ургічного або гонічного. Перший принцип передбачає жорстку диференціацію системи і середовища, де система, маючи мету у собі самій, використовує середовище як простір видобутку енергії та звалище ентропії без особливої турботи про середовище. Така система може ефективно функціонувати лише у біполярному асиметричному просторі «центр – периферія» у режимі «глухого кута», де полюсом реалізації контурів зворотних зв'язків виступають Бреттон-Вудські інститути банкономіки «Золотого мільярду». Згідно із гонічним принципом, становлення і розвиток системи відбувається синергічно із процесами самовідтворення живого доквілля біосфери, а експорт ентропії мінімізується технологіями «Синьої Економіки» та еквівалентним розподілом енергетичних одиниць Енергії Прогресу.

По-друге, свобода, як можливість самоактуалізації через економічну діяльність, по-різному інституціоналізується у сутнісно різних змістах патернальних конфігурацій домінуючого типу культури у біполярному соціокультурному просторі почергового домінування чуттєвої та ідеаційної культурних ментальностей. Організаційний патерн відтворювальної діяльності чуттєвої культури орієнтує свідомість на задоволення потреб матеріального споживання через інтенсивні ринкові відносини обміну, привласнення і споживання, де, згідно із утилітаристським імперативом, свобода максимізації споживання є критерієм людського щастя та єдиним показником економічного розвитку суспільства. Таким чином, людське задоволення, якісний вимір позитиву волі до життя, є функцією реалізації контура посилювального зворотного зв'язку між обра-

зом потреби у формі ринкової споживної вартості та можливістю миттєвого задоволення цієї потреби, що зумовлює необхідність безперервного споживання для підтримання стану чуттєвого задоволення. Уніщовлення змісту споживних вартостей відтворювальної діяльності, дисрефлексивність онтологічної оцінки придатності благ, активізує поширення симулякрів у системах економічного відтворення, які є соціальною формою ентропії і визначаються як бездуховність.

По-третє, коли репродуктивний потенціал патерального ансамблю домінуючої культури вироджується у симуляцію майже на усіх рівнях суспільного відтворення, то у режимі соціокультурних флуктуацій відбувається біфуркація, наслідком якої є становлення і поширення біполярного культурного типу як панівного. Біфуркація протікає у формі реалізації інноваційно-парадигмального проекту альтернативного способу самоактуалізації, де свобода, як цінність бути іншим, стає ресурсом поширення образу світу, розуміння ціннісних змістів та мотивацій нового соціокультурного типу як домінуючого, який, з метою самовідтворення, утвердиться як нова парадигмальна конфігурація та інституціональна архітектоніка економічної системи.

По-четверте, сучасна епоха являє собою передбіфуркаційний стан соціокультурних флуктуацій, де відбуваються процеси згортання цінностей чуттєвої культури та ментальності внаслідок засилля симулякрів у патернах практики суспільного відтворення, та становлення і поширення цінностей ідеаційної культури, які флуктують в інтелектуальному просторі сучасної науки як асимулякративні контури обмежувальних зворотних зв'язків у формі наукових теорій із тенденціями зближення і синтезу у єдиний альтернативний парадигмальний проект ідеаційної культури, куди, на нашу думку, увійдуть: фізична економія, «Синя Економіка», «Інший канон», «філософія серця» (та «філософія господарства» як її елемент), Примордіалістська концепція Традиційного порядку, що у підсумку зумовить реальність нооекономічного проекту ідеаційної культури – економічний орієнталізм.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Бодріяр Ж. Символічний обмін і смерть / Ж. Бодріяр. – Львів: Кальварія, 2004. – 376 с.
2. Булгаков С. Розмисли. Творча спадщина у контексті ХХІ століття / С. Булгаков; [за ред. В. Д. Базилевича]. – К.: Знання, 2006. – 903 с. – (Славетні постаті).
3. Бьюкенен П. Дж. Смерть Запада / П. Дж. Бьюкенен. – М.: ООО "Издательство АСТ", 2003. – 444 с.
4. Вернадский В. И. Биосфера и ноосфера / В. И. Вернадский. – М.: Айрис-пресс, 2004. – 576 с.
5. Гайдеггер М. Дорогою до мови / М. Гайдеггер. – Львів: Літопис, 2007. – 232 с.
6. Гараедаги Дж. Системное мышление: Как управлять хаосом и сложными процессами: Платформа для моделирования архитектуры бизнеса / Дж. Гараедаги. – Минск: Гревцов Букс, 2010. – 480 с.

7. Гачев Г. Д. Ментальности народов мира / Г. Д. Гачев. – М.: Алгоритм, Эксмо, 2008. – 544 с.
8. Генон Р. Восток и Запад / Р. Генон. – М.: Беловодье, 2005. – 240 с.
9. Генон Р. Духовное владычество и мирская власть / Р. Генон. – М.: Беловодье, 2014. – 208 с.
10. Гіденс Е. Нестримний світ: як глобалізація перетворює наше життя / Е. Гіденс – К.: Альтерпрес, 2004. – 100 с. – («Сучасна гуманітарна бібліотека»).
11. Де Сото Е. Загадка капіталу. Чому капіталізм перемагає лише на Заході і ніде більше / Е. де Сото. – К.: Ніка-Центр, 2009. – 232 с.
12. Как избежать ресурсного проклятия / [под ред. М. Хамфриса, Д. Сакса и Д. Стиглица; пер. с англ. Н. Автономовой]. – М.: Изд. Института Гайдара, 2011. – 464 с.
13. Кантор К. Двойная спираль истории: Историософия проектизма. Т.1: Общие проблемы / К. Кантор. – М.: Языки славянской культуры, 2002. – 904 с.
14. Кастельс М. Интернет-галактика. Міркування щодо Інтернету, бізнесу і суспільства / М. Кастельс. – К.: «Видавництво «Ваклер» у формі ТОВ, 2007. – 304 с.
15. Луман Н. Социальные системы. Очерк общей теории / Н. Луман – С.-П.: «Наука», 2007. – 629 с.
16. Морис Я. Чому Захід панує – натепер / Оповіді з історії та що з них впливає щодо майбутнього / Я. Морис. – К.: ТОВ «Видавництво «КЛІО», 2014. – 784 с.
17. Остром Е. Керування спільним. Еволюція інституцій колективної дії / Е. Остром. – К.: Наш час, 2012. – 398 с.
18. Паулі Г. Синя економіка: 10 років, 100 інновацій, 100 мільйонів робочих місць. Доповідь Римському клубу / Г. Паулі. – Risk Reduction Foundation, 2012. – 320 с.
19. Подолинский С. А. Вибрані твори / С. А. Подолинский. – К.: КНЕУ, 2000. – 328 с.
20. Поппер К. Р. Открытое общество и его враги. Т.1: Чары Платона; Т.2: Время лжепророков: Гегель, Маркс и другие оракулы. / К. Ра. Поппер – [пер. с англ.]. – К.: Ника-Центр, 2005. – 800 с. (Серия «СДВИГ ПАРАДИГМЫ»; Вып.3).
21. Райнерт Е. С. Як багаті країни збагатили ... і чому бідні країни лишаються бідними / Е. С. Райнерт. – К.: Темпора, 2014. – 444 с.
22. Розанвалон П. Утопічний капіталізм. Історія ідеї ринку / П. Розанвалон. – К.: Вид. дім "Киево-Могилянська академія", 2006. – 246 с.
23. Руденко М. Гнозис і сучасність (Архітектура Всесвіту) / М. Руденко. – Тернопіль: Джура, 2001. – 248 с.
24. Руденко М. Енергія прогресу: Нариси фізичної економії / Микола Руденко. – Тернопіль: Джура, 2003. – 412 с.
25. Сакс Дж. Д. Конец бедности. Экономические возможности нашего времени / Дж. Д. Сакс. – М.: Изд. Института Гайдара, 2011. – 424 с.
26. Скворода Г. Повна академічна збірка творів / Г. Скворода; [за редакцією проф. Леоніда

Ушкалова]. – Харків-Едмонтон-Торонто: Майдан; Видавництво Канадського Інституту Українських Студій, 2011. – 1400 с.

27. Сорокин П. А. Социальная и культурная динамика / П. Сорокин. – М.: Астрель, 2006. – 1176 с.

28. Тоффлер Э. Революционное богатство / Э. Тоффлер, Хейди Тоффлер. – М.: АСТ: АСТ МОСКВА: ПРОФИЗДАТ, 2008. – 569 с.

29. Шумпетер Й. А. Теорія економічного розвитку: Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу / Й. А. Шумпетер. – К.: Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2011. – 242 с.

## REFERENCES

1. Bodriar, J. (2004), *Simvolichniy obmin i smert'* [L'échange symbolique et la mort], Kal'varia, Lviv, Ukraina.

2. Bulhakov, S. (2006), *Rosmysly. Tvorchya spadshchyna u konteksti XXI stolittia* [Reflections. Creative Heritage in the Context of the 21<sup>st</sup> Century], "Znannia", Kyiv, Ukraina.

3. B'ukenen, P. (2003), *Smert' Zapada* [The Death of the West], "Izdatel'stvo AST", Moscow, Russia.

4. Vernadskiy, V. (2004), *Biosfera i noosfera* [Biosphere's and noosphere's], Airis-press, Moscow, Russia.

5. Haidegger, M. (2007), *Dorohoiu do movy* [Unterwegs zur sprache], "Litopis", Lviv, Ukraina.

6. Gharajedaghi, J. (2010), *Sistemnoye mishleniye: Kak upravliat' chaosom I slozhninye processamy: Platforma dlya modelirovaniya architektury biznesa* [System thinking: Managing chaos and Complexity: A Platform for Deigning Business Architecture], Izdatel'stvo "Grevtsov Buks", Minsk, Belarus'.

7. Gachev, G. (2008), *Mental'nosty narodov mira* [Mentality of the world], Izdatel'stvo "Algorytm, Eksmo", Moscow, Russia.

8. Guenon, R. (2005), *Vostok i Zapad* [Orient et Occident], Izdatel'stvo "Belovod'je", Moscow, Russia.

9. Guenon, R. (2014), *Duchovnoye vladychestvo I mirskaya vlast'* [Autorite spirituelle et pouvoir temporel], Izdatel'stvo "Belovod'je", Moscow, Russia.

10. Gidens, E. (2004), *Nestrummyy svit: jak hlobalizatsiya peretvoryue nashe zhyttja* [How globalization transforms our lives ails Everywhere Else], "Al'terpres", Kyiv, Ukraina.

11. De Soto, E. (2009), *Zahadka kapitaly. Chomu kapitalizm peremahaye lyshe na Zachody I nide bil'she* [The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and F Expendables world:], "Nika-Tchentr", Kyiv, Ukraina.

12. Hamphris, M., Saks, J., Stiglits, J. (2011), *Kak isbezhat' resursnoho proklyatiya* [Escaping the Resource Curse], "Izdatel'stvo Institut Haidara", Moscow, Russia.

13. Kantor, K. (2002), *Dvojnaja spiral' istorii: Istoriiosophiya proektizma. T. 1. Obshchiye problemy* [The double helix history: Historiosophy proectism: general issues], "Izdatel'stvo Jzyki slavianskoy kultury", Moscow, Russia.

14. Kastel's, M. (2007), *Internet-halaktyka. Mir-kivannia shchodo Internetu, biznesu i suspil'stva* [The Internet Galaxy – Reffections on the Internet, Business and Society], "Wydavnytstvo "Vakler", Kyiv, Ukraina.

15. Luman, N. (2007), *Sotsial'nye sistemy. Ocherk obczhey teorii* [Soziale systeme. Grundriss einer allgemeinen theorie], "Izdatel'stvo "Nauka", Sakt-Peterburg, Russia.

16. Morris, I. (2014), *Chomu Zahid panuje – nateper / Opovidi z istorii ta czho z nych vyplyvaje czodo majbotn'oho* [Why the West rules – for nov / The Patterns of History, and What They Reveal About the Future], TOV "Wydavnytstvo "Klio", Kyiv, Ukraina.

17. Ostrom, E. (2012), *Keruvann'ia spil'nym. Evolu'tsija instytutiv kolektyvnoji diji* [Governing the commons. The evolution of institutions for collective action], "Nash chas", Kyiv, Ukraina.

18. Pauly, G. (2012), *Synia ekonomika* [The Blue Economy], Risk Reduction Foundation, Kyiv, Ukraina.

19. Podolyns'kiy, S. (2000), *Wybrani tvory* [Selected works], KNEY, Kyiv, Ukraina.

20. Popper, K. (2005), *Otkrytoye obczhestvo i ego vragi. T. 1: Chary Platona; T 2: Wrem'ya lczheprorokow: Hegel', Marx i drugie orakuly* [The open society and its enemies. Volume 1: The spell of Plato; Volume 2: The high tide of prophecy: Hegel, Marx, and the aftermath], Nika-Tcsentr, Kyiv, Ukraina.

21. Raynert, E. (2014), *Jak bahat'y krainy zabahatily ... i chomy bidny krainy lyshaut'sia bidnymi* [As rich countries are better-and why poor countries remain poor], "Tempora", Kyiv, Ukraina.

22. Rozanvalon, P. (2006), *Utopichniy kapitalizm. Istoriay ideiy rynky* [Le capitalism utopiqe. Histoire de l'idee de marche], "Wydavnychiy dim "Kyivo-Mohyl'ias'ka akademiya", Kyiv, Ukraina.

23. Rudenko, M. (2001), *Hnosys i suchasnist'.* (Architektura Vsesvitu) [Gnosis and Modern Times. (Architecture of the Universe)], "Dzura", Ternopil', Ukraina.

24. Rudenko, M. (2003), *Energija progresu: Narysy fizychnoyi ekonomiyi* [Energy Progress: Essays in physical economy], "Dzura", Ternopil', Ukraina.

25. Sax, J. (2011), *Konetcs biednasty. Ekonomicheskiye vozmozhnosty nashego vremeni* [The End of Poverty. Economic Possibilities for Our Time], "Izdatel'stvo Institut Haidara", Moscow, Russia.

26. Skovoroda, H. (2011), *Povna akademichna zbirka tvoriv* [Full academic collection of works], "Majdan; Wydavnytstvo Canads'koho Instytutu Ukrains'kykh Studij", Kharkiv-Edmonton-Toronto, Ukraina-Canada.

27. Sorokin, P. (2006), *Social'naya i kul'turnaya dynamika* [Social and cultural dynamics], "Izdatel'stvo Astrel'", Moscow, Russia.

28. Toffler, A., Toffler, H. (2008), *Revolucionnoye bogactvo* [Revolutionary wealth], "Izdatel'stvo AST: AST MOSCOW : PROFIZDAT", Moscow, Russia.

29. Shumpeter, J. (2011), *Teoriya ekonomichnoho rozvytku. Doslijen'ya prybutkiv, kapitalu, kredytu, vid-sotka ta ekonomichnoho tcsiklu* [The Theory of Economic Development. An Inquiry info Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle], "Wydavnychiy dim "Kyivo-Mohyl'ias'ka akademiya", Kyiv, Ukraina.

# УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ТА ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

УДК 336.7:332.12(477)

*Копилюк О. І.,*

*д.е.н., проф., завідувач кафедри фінансово-економічної безпеки та банківського бізнесу,  
Львівська комерційна академія, м. Львів*

*Музичка О. М.,*

*к.е.н., доц. кафедри фінансово-економічної безпеки та банківського бізнесу, Львівська комерційна академія, м. Львів*

*Баїк М. Я.,*

*аспірант, Львівська комерційна академія, м. Львів*

## РОЛЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

***Анотація.** У статті обґрунтовано необхідність залучення потенціалу банківської системи у формування фінансово-економічної безпеки регіонів України. Враховуючи мету дослідження, запропоновано авторське трактування змісту поняття “фінансова безпека регіону”, обґрунтовано методичний підхід до визначення безпеки регіону через міру регіоналізації розвитку банківської системи. Представлено підхід до застосування методу рейтингування у контексті обґрунтування рівня фінансової безпеки регіонів із виокремленням таких основних показників, як: сплачений статутний капітал на один діючий банк, регіональний розподіл банківських кредитів, співвідношення кредитів, наданих у інвестиційну та поточну діяльність, депозитні зобов'язання банків, регіональний розподіл депозитних та кредитних ставок. Подальші наукові дослідження повинні базуватися на розробці перспективних напрямів формування та реалізації регіональної політики розвитку банківської системи з урахуванням стану фінансово-економічної безпеки регіонів й обґрунтування інтегрального показника розвитку регіональних банківських систем як індикатора оцінювання рівня їх безпеки.*

**Ключові слова:** регіональна банківська система, фінансово-економічна безпека, ризики, загрози, міра регіоналізації, рейтингування.

*Корулюк О. І.,*

*Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Financial and Economic Security and Banking Business, Lviv Academy of Commerce, Lviv*

*Muzychka O. M.,*

*Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Financial and Economic Security and Banking Business, Lviv Academy of Commerce, Lviv*

*Bayik M. Y.,*

*Postgraduate, Lviv Academy of Commerce, Lviv*

## THE ROLE OF THE BANKING SYSTEM IN PROMOTING THE FINANCIAL SECURITY OF REGIONS IN UKRAINE

***Abstract.** The article substantiates the need to attract potential of the banking system in the formation of financial and economic security of Ukraine's regions. Considering the purpose of the study, the author proposed the interpretation of the meaning of concept “financial security of the region” and grounded the methodical approach to determining the security of the region through the degree of regionalization of the banking system development. The article submitted the approach to the use of rating method in the context of substantiation of degree of the financial security of regions through distinguishing the following key indicators, such as; paid share capital per bank, regional distribution of bank loans, the ratio of loans to investment and current activity, deposit liabilities of banks, regional distribution of deposit and lending rates. Further research should be based*



*on the development of promising areas of development and implementation of regional policy of the banking system taking into account the state of financial and economic security of regions and justification of integral index of regional banking systems as an indicator of evaluation of their security level.*

**Keywords:** regional banking, financial and economic security, risks, threats, degree of regionalization, rating.

**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 з урахуванням існуючих ризиків та загроз на глобальному, національному й локальному рівнях. 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 з урахуванням природних, демографічних, інноваційних та інших особливостей і необхідності формування систем забезпечення фінансової безпеки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемні аспекти функціонування регіонів України та забезпечення їх фінансової безпеки висвітлені у працях таких науковців, як: Барановський О. І., Васильців Т. Г., Долішній М. І., Домбровський В. С., Єпіфанов А. О., Медвідь М. М., Пластун О. Л. та ін. Поряд з тим, незважаючи на вагомий науковий доробок, відкритими залишаються питання дослідження особливостей розвитку регіональної банківської системи в контексті її ролі й значення у забезпеченні фінансової безпеки територіальних утворень.

**Постановка завдання.** Враховуючи той факт, що регіональна банківська система України характеризується численними міжтериторіальними, функціональними та цільовими диспропорціями, децентралізація державної влади має значною мірою стосуватись і сфери фінансово-кредитних відносин з позицій забезпечення сталого й безпечного регіонального розвитку. Це зумовлює постановку мети статті – обґрунтування ролі й значення банківської системи у формуванні фінансової безпеки регіонів з урахуванням існуючих деструктивних явищ, ризиків і загроз та впливу чинників мега-, макро-, мікро- й мезосередовища.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В умовах сьогодення відсутній єдиний підхід до визначення безпеки регіону, її місця та ролі у структурній моделі національної безпеки держави.

Під економічною безпекою територіального утворення розуміється сукупність умов і чинників, що характеризують поточний стан економіки, стабільність, стійкість і поступальність її розвитку, ступінь

її самостійності у процесах інтеграції економікою країни, що виражається у:

1) можливості проводити власну економічну політику в межах країни;

2) здатності реагувати на різкі геополітичні зміни і здійснювати (або принаймні почати здійснення) значні економічні заходи (не очікуючи допомоги від країни) за невідкладними ситуаціями на території, пов'язаними з локальними економічними лихами чи економічними прорахунками (помилками) на державному рівні;

3) можливості на договірній основі допомагати суміжним областям і регіонам, незбалансована економічна ситуація в яких може негативно позначитися на економічних інтересах території; стабільно підтримувати відповідність чинних на території економічних нормативів загальноприйнятим у світовій практиці (чи директивно затвердженим для території на конкретний період часу), що дозволило б зберегти (чи відновити) належний рівень життя населення [9, с. 29].

Найчастіше фінансова безпека регіону трактується як:

1) фінансова самостійність (автономія), яка наперед проявляється у здійсненні контролю над ресурсами регіону і визначається можливостями найбільш повно використовувати конкурентні переваги регіону;

2) стабільність регіональної економіки, яка передбачає надійність усіх елементів системи, захист усіх форм власності, створення гарантій для ефективної підприємницької діяльності, стримування впливу дестабілізаційних чинників;

3) здатність до розвитку і прогресу, тобто самостійної реалізації й захисту регіональних економічних інтересів, здійснення модернізації виробництва, ефективної інвестиційної та інноваційної політики, розвитку інтелектуального і трудового потенціалу регіону [3, 5, 11].

Розуміють під фінансовою безпекою регіону також стан його економічного розвитку, що характеризується необхідними фінансовими ресурсами для задоволення потреб населення регіону, виконання своїх функціональних зобов'язань усіма ланками фінансової системи стосовно захисту його фінансових інтересів, запобігання фінансовим загрозам та небезпекам, подолання фінансової кризи та забезпечення ефективного функціонування економіки регіону загалом [4, 7, 8].

На нашу думку, фінансова безпека регіону як структурна компонента економічної та національної безпеки держави повинна бути спрямована на забезпечення необхідного обсягу фінансових ресурсів для стійкого розвитку всіх територіальних адміністративних одиниць й стабільності регіональної економіки, створення адекватних систем захисту

від існуючих загроз, небезпек та дестабілізуючих чинників із урахуванням грошово-кредитної, податкової, митної, валютної та інвестиційної складових.

Регіональна банківська система, яка забезпечує необхідними фінансовими ресурсами економічну, соціотрудову, інноваційну, інвестиційну, адміністративно-управлінську, науково-технічну регіональні суспільні системи, є найважливішою ланкою фінансової системи регіону і характеризується такими ознаками, як ієрархічність, однорідність функцій, територіальна розташованість, наявність адміністративних меж та є основним фінансовим посередником у кругообороті грошових потоків і визначальним чинником гарантування фінансової безпеки регіону.

На думку таких учених, як А. О. Єпіфанов, О. Л. Пластун та В. С. Домбровський, фінансова безпека банків визначально впливає на стан фінансової й національної безпеки держави, є її важливою складовою та характеризується збалансованістю і стійкістю до впливу зовнішніх і внутрішніх загроз й здатністю до генерування достатнього обсягу фінансових ресурсів для забезпечення стійкого розвитку [10, с. 151].

Концепція забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері визначає основні ризики й загрози, які характеризують функціонування банківської системи у кризових умовах, а саме: поступове накопичення дисбалансів внаслідок орієнтації банків на швидке отримання прибутків та збільшення частки такого сектору на ринку капіталу без проведення адекватної оцінки ризиків, що збільшило частку споживчих кредитів у балансах банків, а також залежність банківського сектору від зовнішніх джерел позачичень, що у перспективі може призвести до повторного розвитку кризових явищ в економіці, зокрема в банківському секторі [2].

Розуміючи роль банківської системи для розвитку країни загалом та її регіонів зокрема, важливо усвідомити, що її регулювання за підходом регіоналізації у жодному разі не повинно допускати стихійних, невідконтрольних процесів, які б могли хоч найменше становити загрозу національній безпеці. Тут важливо розуміти, що соборність і територіальна недоторканність України, як писав М. Долішній, – фундаментальні засади в проведенні регіональної соціально-економічної політики. Її реалізація має особливо важливе значення в умовах ейфорії регіоналізації, яка нерідко виправдовує самоізоляцію регіонів [6, с. 13-14].

Постає питання, яким чином розвивати регіональні банківські системи, не порушуючи при цьому цілісності банківської системи країни як складової фінансово-кредитної системи і як важливого імператива національної (фінансової) безпеки. Вирішення такого питання можна здійснити шляхом обґрунтування міри регіоналізації розвитку банківської системи країни, яка буде проявлятися при:

- 1) реалізації політики розвитку банківської системи країни;
- 2) функціонуванні банківських установ, інших суб'єктів ринку банківських послуг зі співвіднесен-

ням участі в економіці регіону транснаціонального, національного і регіонального банківських капіталів.

Перший напрям прояву міри регіоналізації розвитку банківської системи передбачає чіткий субординаційний розподіл повноважень профільних центральних та місцевих органів державної влади. У першу чергу це співвіднесення функцій НБУ і його територіальних підрозділів, а також взаємодії з іншими профільними структурами, які здійснюють свою діяльність в економічній і фінансовій сферах. Мова йде про, для прикладу, координацію функціональних зобов'язань Міністерства фінансів України, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства, департаментів й управлінь фінансів й економічного розвитку обласних державних адміністрацій, постійно діючих депутатських комісій профільного спрямування – при Верховній Раді України та при радах народних депутатів обласних рад і т.д.

Другий напрям, що відображає міру регіоналізації розвитку банківської системи країни, проявляється через діяльність банківських установ залежно від приналежності їх капіталу в різних просторових вимірностях. У випадку достатніх конкурентних позицій на регіональному ринку банківських послуг так званих регіональних банків і розвиненого конкурентного середовища з пропозицією якісних банківських послуг, задоволенням споживчих та інших потреб населення, можна говорити про ефективність регіональної політики розвитку банківської системи країни. Тобто другий прояв міри регіоналізації впливає з першого – підходів регуляторних впливів із розподілом функціональних повноважень профільних державних структур на різних інституційних рівнях.

Отже, констатація міри регіоналізації банківської системи як критерію фінансової безпеки на регіональному рівні дозволить чітко регламентувати повноваження центральних та місцевих органів державної влади у реалізації регіональної економічної політики й функціонуванні регіональної банківської системи як основного посередника у русі грошових потоків між усіма ланками регіональної суспільної системи.

Систематизація методів дослідження фінансової безпеки регіонів у контексті розвитку їх банківських систем дозволила конкретизувати методи її дослідження в межах системного підходу з виділенням загальнонаукових та конкретно наукових і виокремити незначну кількість наукових досліджень таких конкретно наукових методів, як рейтингування, моніторинг, кластеризація, прогнозування, токсоування, економіко-математичних і статистичних та ін.

Визначення рейтингів є одним із перспективних методів дослідження фінансової безпеки регіонів, який дозволяє визначити концентрацію регіональних банків та регіони-лідери, які є найбільш привабливими для залучення потенціалу банківської системи в їх розвиток (табл. 1).

Таблиця 1

## Узагальнений рейтинг ефективності регіонів України для здійснення банківської діяльності (2013 р.)\*

№ з/п	Область (регіон)	Рейтинг 1 Сплатений статутний капітал на 1 діючий банк		Рейтинг 2 Регіональний роз- поділ банківських кредитів		Рейтинг 3 Співвідношення кредитів, наданих у інвестиційну та потокову діяльність		Рейтинг 4 Депозитні зобов'язання банків		Рейтинг 5 Регіональний розподіл депозитних ставок		Рейтинг 6 Регіональний розподіл кредитних ставок		Сума балів
		сума, млн. грн.	оцінка в балах	сума, млн. грн.	оцінка в балах	значення показника	оцінка в балах	сума, млн. грн.	оцінка в балах	середньо- зважена ставка	оцінка в балах	середньо- зважена ставка	оцінка в балах	
1	Київська та м. Київ	1044,5	25	479599	25	0,35	22	274296	25	6,9	25	15,1	24	146
2	Львівська	647,4	22	15497	19	0,48	24	24723	20	8,9	20	17,4	22	127
3	Одеська	310,1	19	42803	22	0,39	23	31352	22	10,9	8	17,8	20	114
4	Харківська	975,7	24	30080	21	0,18	11	30648	21	9,4	16	18,6	16	109
5	Дніпропетровська	847,4	23	158911	24	0,16	8	59979	23	11,9	5	13,9	25	108
6	Автономна Республіка Крим та м. Севастополь	62,4	12	16460	20	0,20	15	22642	19	7,8	24	19,1	14	104
7	Донецька	428,4	21	54141	23	0,20	14	61814	24	10,2	9	19,2	12	103
8	Волинська	415,2	20	6180	13	0,29	18	6125	4	8,5	22	19,2	13	90
9	Полтавська	84,1	13	7343	15	0,12	2	15856	17	8,7	21	17,6	21	89
10	Запорізька	238,2	18	13896	18	0,13	3	19055	18	12,1	4	18,4	17	78
11	Івано-Франківська	149,0	17	4963	7	0,78	25	7478	10	11,4	7	19,4	10	76
12	Луганська	54,4	11	7924	16	0,19	12	15777	16	14,2	1	18,4	18	74
13	Сумська	98,4	14	4503	6	0,17	9	7032	9	9,5	14	18,9	15	67
14	Вінницька	0,0	0	5377	11	0,34	21	8978	12	9,2	18	19,9	4	66
15	Миколаївська	0,0	0	9597	17	0,15	6	9439	14	12,3	3	15,4	23	63
16	Кіровоградська	0,0	0	6950	14	0,14	4	6214	5	9,3	17	18,2	19	59
17	Черкаська	0,0	0	5903	12	0,20	13	9365	13	9,7	12	19,4	9	59
18	Житомирська	0,0	0	4070	3	0,24	17	6550	8	9,0	19	19,3	11	58
19	Тернопільська	0,0	0	5198	9	0,33	20	9987	15	11,8	6	19,7	7	57
20	Рівненська	0,0	0	3388	2	0,24	16	5927	3	8,2	23	19,7	6	50
21	Закарпатська	100,0	15	4147	5	0,14	5	4520	1	9,9	10	19,5	8	44
22	Хмельницька	0,0	0	5346	10	0,16	7	8338	11	9,7	13	20,5	2	43
23	Херсонська	0,0	0	5145	8	0,18	10	6254	6	9,4	15	20,1	3	42
24	Чернівецька	0,0	0	3203	1	0,30	19	4529	2	9,9	11	19,8	5	38
25	Чернігівська	112,6	16	4126	4	0,10	1	6513	7	12,6	2	20,5	1	31
	Середнє значення по Україні	1052,4	x	904749	x	0,22	x	663285	x	10,1	x	18,6	x	x

\* Джерело: авторська розробка

Даний метод дозволив констатувати, що в 10 обласних центрах України, таких як: Вінницька, Житомирська, Кіровоградська, Миколаївська, Тернопільська, Рівненська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька області, – відсутні банки-юридичні особи і відбувається обслуговування за рахунок філій та відділень банків, які функціонують на території України і належать до найбільших, системних установ. Значна міжрегіональна диференціація пов'язана з концентрацією кредитної маси в економічно активних регіонах, які вносять найбільшу частку в створення валової доданої вартості, а саме: у Київській, Донецькій, Дніпропетровській та Одеській областях. Банки Києва є лідерами серед кредиторів, що кредитують як свій регіон, так і позичальників інших областей. Слід зазначити, що переважний обсяг кредитів на регіональному рівні спрямовується у поточну діяльність суб'єктів господарювання і рейтинг банків за оцінкою співвідношення інвестиційного та поточного кредитування значно знижує сукупну рейтингову оцінку регіональної банківської системи.

Економічна віддача від здійснення банківської діяльності у Тернопільській, Чернівецькій та Чернігівській областях за нашими розрахунками є найнижчою.

Методичний інструментарій дослідження фінансової безпеки регіонів 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.

Дослідження безпеки регіональної банківської системи, на нашу думку, необхідно здійснювати з позицій:

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.

2. Комплексного оцінювання розвитку банківської системи як на регіональному, так і національному рівні з метою визначення рівня їх фінансово-економічної безпеки, потенціалу до зростання, напрямів модернізації, 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.

3. Характеристики та аналізу 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.

4. Групування регіонів з метою визначення рівня їх фінансової безпеки, вироблення та застосування заходів регіональної політики не до кожної

окремо взятої регіональної банківської системи, а до сукупності зі схожими характеристиками.

Аналіз і оцінка сучасних тенденцій розвитку банківської системи України в регіональному вимірі дозволили виокремити характерні загрози її фінансовій безпеці, зокрема:

1. Існування значних диспропорцій у її територіальній структурі та відсутність у значній кількості областей банків-юридичних осіб. Такий стан речей неминуче може призвести до економічної відсталості регіонів із нерозвинутою банківською системою. 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. Києві та Київській області у 2014 році зареєстровано 57,6% від загальної кількості банків. Іншими регіональними центрами концентрації української банківської мережі є Дніпропетровська (6,6% від загальної кількості), Харківська (4,5% від загальної кількості), Одеська (8 комерційних банків, або 4,0% від загальної кількості) області. Окрім того, нерівномірність регіональної концентрації банківської системи поглиблює висока залежність філій та відділень комерційних банків, що їм підпорядковані.

3. Значні економічні втрати банківської системи внаслідок анексії Криму – 24 млрд. грн. та військових дій на Донбасі – 70 млрд. грн.

4. 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. Зокрема, нерівномірність регіональної концентрації комерційних банків України зумовила поділ регіонів на дві групи: регіони-донори (Житомирська, Івано-Франківська, Київська, 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 у розміщенні банківської мережі на густоту населення, фінансове стимулювання розвитку депресивних регіонів.

5. Суттєва частка іноземних інвесторів у сумарному капіталі вітчизняної банківської системи. Так, 01.11.2015 р. в Україні діяло 40 банків із іноземним капіталом. У повній власності (100% корпоративних прав) іноземних інвесторів перебувало близько 15% (18 банків) від загальної кількості банків, що володіють ліцензією НБУ на здійснення банківських операцій. Загальна кількість банківських установ має суттєву тенденцію до скорочення і становить 120 од. на 01.11.2015р. Частка іноземного капіталу в банківській системі України – 37,8%.

6. Нерозвинута нормативно-правова база функціонування банківської системи. Така проблема на-самперед стосується вимог щодо мінімального статутного капіталу та участі у системі гарантування вкладів. Проте останнім часом є певні позитивні зрушення у цьому напрямі. Зокрема, статутний капітал банків поступово має бути нарощений до розміру 500 млн. грн. [1].

7. Погано розвинута технічна база функціонування банківської системи у регіонах. Зокрема, комерційні банки у 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 такий наповнений, як у столиці.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Дослідження основних показників функціонування банківської системи дозволить розробляти основні засади її розвитку та досліджувати стан фінансово-економічної безпеки з позицій визначення міри регіоналізації й впливу банківської системи на соціально-економічний розвиток територіальних утворень.

Подальші дослідження у даному напрямі повинні базуватися на розробці перспективних напрямів формування та реалізації регіональної політики розвитку банківської системи з урахуванням стану фінансово-економічної безпеки регіонів та обґрунтування критеріїв визначення міри регіоналізації й інтегрального показника розвитку регіональних банківських систем як індикатора оцінювання рівня їх безпеки.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.

2. Концепція забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері № 569-р від 15.08.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/569-2012-%D1%80>.

3. Барановський О. І. Філософія безпеки : монографія : у 2 т. / О. І. Барановський. – К. : УБС НБУ, 2014. – Т. 1: Основи економічної і фінансової безпеки економічних агентів. – 831 с.

4. Барановський О. І. Філософія безпеки : монографія : у 2 т. / О. І. Барановський. – К. : УБС НБУ, 2014. – Т. 2 : Безпека фінансових інститутів. – 716 с.

5. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення : монографія / Васильців Т. Г., Волошин В. І., Бойкевич О. Р., Каркавчук В. В.; [за ред. Т. Г. Васильціва]. – Львів, 2012. – 386 с.

6. Долішній М. І. Регіональна політика на рубежі ХХ–ХХІ століть : нові пріоритети / М. І. Долішній. – К. : Наукова думка, 2006. – 512 с.

7. Ліпкан В. А. Глосарій теорії безпеки [Елект-

ронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lipkanglos.blogspot.com>.

8. Медвідь М. М. Фінансова безпека регіонів України (на прикладі Харківської області) : автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.05 – розвиток продуктивних сил і регіональна економіка. – Полтава, 2007. – 20 с.

9. Татаркин А. И. Изменение парадигмы исследований экономической безопасности региона / А. И. Татаркин, А. А. Куклин // Экономика региона. – 2012. – № 2. – С. 29.

10. Фінансова безпека підприємств і банківських установ : монографія / [А. О. Єпіфанов, О. Л. Пластун, В. С. Домбровський та ін.]. – Суми : ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2009. – 295 с.

11. Шлемко В. Т. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення / В. Т. Шлемко, І. Ф. Бінько. – К. : НІСД, 1997. – 144 с.

## REFERENCES

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (2000), The Law of Ukraine “On Banks and Banking”, available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>. (Accessed 07 December 2000).

2. The concept of national security in the financial sector № 569-r vid 15.08.2012, available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/569-2012-%D1%80>.

3. Baranovsky, O. I. (2014) *Filosofiiia bezpeky. Osnovny ekonomichnoi i finansovoi bezpeky ekonomichnykh ahentiv* [Safety philosophy. Principles of economic and financial security of economic agents], Kyiv, Ukraine.

4. Baranovsky, O. I. (2014) *Filosofiiia bezpeky. Bezpeka finansovykh instytutiv* [Safety philosophy. Security financial institutions], Kyiv, Ukraine.

5. Vasylytsiv, T. G. (2012), *Finansovo-ekonomichna bezpeka pidpriemstv Ukrainy: stratehiia ta mekhanizmy zabezpechennia* [Financial and economic security of Ukraine: Strategy and mechanisms to ensure], Lviv, Ukraine.

6. Dolishniy, M. I. (2006), *Rehional'na polityka na rubezhi KhKh–KhKhI stolit' : novi priorytety* [Regional policy at the turn of the XXI century: new priorities], Naukova dumka, Kyiv, Ukraine.

7. Lipkan, V. A. Hlosarij teorii bezpeky [Theory of security glossary] [Online], available at: <http://lipkanglos.blogspot.com>.

8. Medvid, M. M. (2007), *Finansova bezpeka rehioniv Ukrainy (na prykladi Kharkivs'koi oblasti)* [Financial security regions of Ukraine (Kharkiv region as an example)], Poltava, Ukraine.

9. Tatarkin, A. I. (2012), “Paradigm shift study of economic security of the region”, *Jekonomika regiona*, vol. 2, p. 29.

10. Epifanov, A. A., Plastun O. L. and Dombrowski V. S. (2009), *Finansova bezpeka pidpriemstv i bankivs'kykh ustanov* [Financial security companies and banks], Sumy, Ukraine.

11. Shlemko V. T. (1997), *Ekonomichna bezpeka Ukrainy: sutnist' i napriamky zabezpechennia* [Economic security of Ukraine: the nature and direction of software], Kyiv, Ukraine.

*Білецька Н. В.,*

*к.е.н., доц., завідувач кафедри фінансів, оподаткування та торговельного підприємництва, Вінницький інститут конструювання одягу і підприємництва, м. Вінниця*

*Лопатюк Р. І.,*

*к.е.н., доц. кафедри менеджменту та адміністрування, Вінницький фінансово-економічний університет, м. Вінниця*

*Денисюк О. М.,*

*д.е.н., проф., завідувач кафедри фінансового контролю і аналізу, Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Вінниця*

*Даценко Г. В.,*

*к.е.н., доц. кафедри фінансового контролю і аналізу, Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Вінниця*

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ ФІНАНСОВИХ ІННОВАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ

**Анотація.** Стаття присвячена дослідженню особливостей теоретико-методологічних аспектів фінансових інновацій на підприємстві, зокрема розглянуто трактування даного поняття різними вченими-економістами, окреслено види фінансових інновацій, проаналізовано рівень впровадження інновації підприємствами України у 2010-2014 рр., а також доцільність таких впроваджень. Вибір теми статті зумовлений тим, що сьогодні рівень впровадження фінансових інновацій занадто низький та супроводжується низкою проблемних питань, які потребують вирішення, а теоретичний аспект, як зазвичай, набуває актуальності через його неоднозначність у економічній літературі. Теоретична обізнаність в даному питанні дозволить створити ефективну систему управління інноваційними процесами на підприємстві. За результатами дослідження уточнено поняття фінансових інновацій, доповнено класифікацію та вказано причину необхідності їх впровадження на підприємстві.

**Ключові слова:** фінансова система, фінансові інновації, впровадження.

*Biletska N. V.,*

*Ph.D., Associate Professor, Head of the Department of Finance, Taxation and Trade Entrepreneurship, Vinnytsya Institute of Clothes Design and Entrepreneurship, Vinnytsya*

*Lopatjuk R. I.,*

*Ph.D., Associate Professor, Associate professor of the Department of Management and Administration, Vinnytsya University of Finances and Economics, Vinnytsya*

*Denysyuk O. M.,*

*Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Financial Control and Analysis, Vinnytsya Institute of Trade and Economics of KNUTE, Vinnytsya*

*Datsenko G. V.,*

*Ph.D., Associate Professor, Associate professor of the Department of Financial Control and Analysis, Vinnytsya Institute of Trade and Economics of KNUTE, Vinnytsya*

## THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECT OF FINANCIAL INNOVATION AT THE ENTERPRISE

**Abstract.** The article investigates the features of theoretical and methodological aspects of financial innovation at the enterprise, in particular, the interpretation of this concept is considered by various economists, the types of financial innovation are outlined, the level of implementation of innovation by enterprises of Ukraine in 2010-2014 is analyzed, as well as the feasibility of such implementation. The choice of the topic of the article is conditioned due to the fact that today the level of implementation of financial innovation is too low and is accompanied by a number of problems that need solving and theoretical aspect, as usual, acquires relevance because of its ambiguity in economic literature. Theoretical knowledge in this regard will create an effective system of

*management of innovation processes at the enterprise. The study clarified the concept of financial innovation, supplemented the classification and pointed the reason for the need of their implementation at the enterprise.*

**Keywords:** financial system, financial innovation, implementation.

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі ринкової економіки стрімкий розвиток фінансового ринку в Україні гальмується нестачею інвестиційних вкладень та фінансових інструментів, впровадження яких “сприятиме подальшому ефективному розвитку банківських і небанківських фінансових інституцій... та допоможе “створити нові джерела покриття бюджетного дефіциту й фінансування пріоритетних програм розвитку тих чи інших галузей економіки та об’єктів інфраструктури” [9, с. 111]. Основною передумовою забезпечення успішного розвитку фінансової системи є впровадження фінансових інновацій, котрі зазвичай розглядаються як новостворені технології, що діють “як сила, що рухає глобальну фінансову систему до ... збільшення економічної ефективності” [19]. На сьогоднішній день рівень впровадження фінансових інновацій занадто низький, адже супроводжується низкою проблемних питань, які потребують вирішення. Це робить тематику даної статті актуальною, адже фінансові інновації відіграють важливу роль у розвитку підприємницької структури та є гарантом її успішного функціонування та процвітання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проведений нами аналіз дає зрозуміти, що питання, пов’язані з теоретико-методологічним аспектом, управлінням, розробкою та впровадженням фінансових інновацій на підприємстві, завжди цікавили науковців економічного напрямку, адже, як вже відомо, від цього залежить стан фінансової системи як на мікро-, так і на макrorівні. Проблематиці як з теоретичної, так і з практичної точки зору присвячено значну кількість наукових статей вітчизняних науковців: Б. Бернанке [2], А. Гулей [5], А. Данькевич [9], Г. Карпенко [9], І. Крупка [10], І. Крюкова [11], Ю. Лаврінченко [12], О. Мозговий [13], Т. Мусієць [13], Т. Оболенська [9], Н. Пантелеєва [14], В. Шевченко, В. Шелудько [18] тощо. Така надмірна кількість доробок говорить про небайдужість авторів до проблематики фінансового сектору економіки країни. Разом з тим, питання теоретичного аспекту фінансових інновацій на підприємстві потребують більш детального вивчення, адже думки авторів різняться і сходження до якогось одного конкретного визначення немає. Саме тому дана тема набуває актуального значення та потребує подальших досліджень.

**Постановка завдання.** Для дослідження тематики даної статті необхідно вивчити особливості поняття “фінансові інновації” у науково-практичній літературі, їх класифікацію, а також визначити доцільність впровадження їх на підприємстві.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Як відомо, інновації є невід’ємним атрибутом розвит-

ку фінансових систем, ринків та інституцій [17, с. 31]. Передумовою впровадження фінансових інновацій є об’єктивні потреби фінансового ринку, які виражаються через загальні функції фінансів: розподільчу, регулюючу та контрольну.

Наукова економічна література пропонує сьогодні великий перелік праць науковців, які розглядають визначення фінансових інновацій.

Результати проведеного нами аналізу щодо трактування науковцями поняття “фінансова інновація” ми згрупували та узагальнили у табл. 1.

Якщо звернутися до фінансового словника, то там фінансові інновації визначаються як “методи, які застосовуються підприємствами для здійснення операцій з новими видами фінансових активів чи нових операцій з наявними активами задля ефективного використання їхніх фінансових ресурсів” [16]. Проте, на нашу думку, трактувати фінансові інновації тільки як метод недоцільно, адже, як показали дослідження, фінансові інновації проявляються у формі як методу, так і інструменту, продукту, технології, процесу і т.д.

Слід зазначити, що одним із методів розкриття теоретичної сутності того чи іншого поняття є ряд класифікаційних ознак, які це поняття характеризують. Такі науковці, як Карпенко Г.В., Данькевич А. П., поділяють фінансові інновації на фінансові інструменти (концептуальні засоби, фізичні засоби) та фінансові технології (економічна теорія, фінансова теорія, математико-статистичні методи, комп’ютерна техніка тощо). Пантелеєва Н. М. у своїй статті поділяє фінансові інновації за рівнем новизни на міжнародні та національні [14, с. 145], тоді як Шевченко В. пропонує свій поділ за даною класифікаційною ознакою на частково поліпшуючі, поліпшуючі, еволюційні та принципово нові [17, с. 30]. Також існує поділ за такими класифікаційними ознаками, як: ступінь радикальності, характер застосування, масштаби, тип, стимул виникнення тощо. За результатами проведеного нами дослідження слід зазначити, що найчастіше в економічній літературі зустрічається наступна класифікація, яка, на нашу думку, найбільшою мірою характеризує фінансові інновації (рис. 1):

Велике значення для успішного розвитку підприємницької структури має впровадження фінансових інновацій на підприємстві. Тому ми пропонуємо поділяти фінансові інновації за рівнем впровадження на високий, середній та низький. Впровадження фінансових інновацій на підприємстві відіграє важливу роль, адже від цього залежить економічне зростання господарюючого суб’єкта, успішність його функціонування, рівень його конкурентоздатності.

За даними Державної служби статистики України, відображених у таблиці 2, побудуємо графік, який наочно покаже рівень впровадження інновацій на підприємствах України за останні роки (рис. 2).

Як видно з рисунка, впровадження інновацій на промислових підприємствах у 2010-2013 рр. має позитивну тенденцію та постійно збільшується (у 2010 р. показник становив 11,5 %, у 2011 р. – 12,8 %, у 2012 та 2013 рр. мав однакове значення та дорівнював 13,6 %). Натомість у 2014 р. питома вага підприємств, що впроваджували інновації, на 1,5% менша порівняно з попереднім 2013 р. (13,6%) та становила 12,1 %. Проте слід зауважити, що у 2014 р. дані наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції. Тому ми впевнені, що, враховуючи ці дані, відсоток підприємств із впровадженими інноваціями продовжував би зростати.

Якщо розглядати значення даного показника з точки зору світового досвіду, то такий рівень впровадження фінансових інновацій вважається низьким, адже частка активних підприємств із впровадженими інноваціями має бути не меншою ніж 50% [8]. Серед країн з показником частки активних підприємств з впровадженими інноваціями більше 60 % необхідно виокремити Німеччину, Францію, Англію. Такий високий показник свідчить про перевагу цих країн у конкурентоздатності перед нашою країною, яка “у рейтингу глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму за 2015 рік втратила 3 позиції і спустилась з 76-го (у 2014 році) на 79 місце серед 140 країн світу” [15].

З огляду на це можна стверджувати, що існують проблеми, які заважають впровадженню та активізації інноваційної діяльності на підприємстві. Питання проблемних аспектів впровадження фінансових інновацій на вітчизняних підприємствах України досліджували такі економісти-практики, як І. В. Андрощук [1], І. М. Бурденко [3], І. Ю. Гришова [4], І. Ю. Єгоров [7], І. О. Крюкова [11], Т. Л. Кучер [12] тощо.

Так, за результатами проведеного аналізу І. О. Крюковою, проблемні аспекти впровадження фінансових інновацій на підприємстві проявляються у різних практичних площинах його діяльності: інституціональній, нормативно-правовій, інформаційній, фінансово-кредитній, соціальній, комерційній, податковій, науково-теоретичній, стратегічній [11, с. 144]. До чинників, які впливають на рівень впровадження інновацій на підприємствах України, автор відносить:

- низький рівень інфраструктури ринку;
- низький рівень розвитку організаційних форм;
- суперечність чинного законодавства;
- недостатність інформації про новітні розробки та технології;
- обмежений обсяг фінансових ресурсів тощо [11, с. 144].

На нашу думку, головною проблемою впровадження інновацій є їх недостатнє фінансування через те, що у бюджеті постійна “діра”, а в кредит брати

кошти не вигідно, адже кредитні ставки захмарні. Відсутність реальної державної підтримки, недостатність інформації про зарубіжний досвід впровадження інновацій також є гальмівним важелем у впровадженні та активізації інновацій. З огляду на це впровадження інновацій “вимагає пошуку відповідних джерел та альтернативних варіантів їх застосування на рівні виробництва продукції” [11, с. 149].

Ми вважаємо: доцільність впровадження фінансових інновацій на підприємствах України полягає у тому, що це забезпечить повноцінне функціонування фінансового ринку, підвищить суспільний рівень життя, стабілізує рівень економіки.

**Висновки та перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Впровадження фінансових інновацій на підприємстві є необхідним, адже це сприяє підвищенню ефективності його розвитку через розподіл грошових коштів, а також є гарантом стабільного довгострокового його економічного зростання. Теоретико-методологічний аспект залишається актуальним і потребує подальшого дослідження через неоднозначність, різноманітність дефініцій навколо поняття “фінансові інновації”, а також більш детального огляду потребує питання впровадження фінансових інновацій на підприємстві, виходячи з досвіду зарубіжних країн.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Андрощук І. В. Фінансові інновації: суть та проблеми їх поширення [Електронний ресурс] / І. В. Андрощук, О. М. Кравчук. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Ekpr/2010\\_3/5/Zm/18PDF.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2010_3/5/Zm/18PDF.pdf).
2. Бернанке Б. Речь представителя ФРС от 17.04.2009 / Б. Бернанке [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.fedspeak.ru](http://www.fedspeak.ru).
3. Бурденко І. М. Передумови створення та використання інноваційних фінансових інструментів на ринку похідних фінансових інструментів України / І. М. Бурденко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 3. – С. 181-190.
4. Гришова І. Ю. Проблеми формування інноваційної системи України / І. Ю. Гришова, Т. М. Гнатєва // Інноваційна економіка. – 2012. – № 12 (38). – С. 14-17.
5. Гулей А. І. Фінансові інновації як чинники конкурентоспроможності країни [Електронний ресурс] / А. І. Гулей // Наукові праці МАУП. – 2013. – Вип. 1. – С. 130-137. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Npmaup\\_2013\\_1\\_24.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Npmaup_2013_1_24.pdf).
6. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Єгоров І. Ю. Науковий та інноваційний потенціал України у міжнародних статистичних порівняннях [Текст] : монографія / Єгоров І. Ю., Жуківич І. А., Рижкова Ю. О. ; Центр дослідж. наук.-техн. потенціалу та історії науки ім. Г. М. Доброва НАН України, Наук.-техн. комплекс стат. дослідж. – К. : Інформ.-аналіт. агентство, 2010. – 156 с.



8. Закон України “Про основи національної безпеки України” від 19.06.2003р., № 964-IV // ВВР України. – 2003. – № 29. – С. 351.

9. Карпенко Г. В. Фінансові інновації: питання теорії та можливості впровадження в економіку країни / Г. В. Карпенко, А. П. Данькевич // Фінанси України. – 2008. – Вип. 9. – С. 111-118.

10. Крупка І. Фінансові інновації у забезпеченні розвитку фінансового ринку та національної економіки в умовах глобалізації / І. Крупка // Економіка. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2013. – Вип. 145. – С. 35-37.

11. Крюкова І. О. Напрями здійснення фінансових інновацій на підприємствах / І. О. Крюкова // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 2 (7). – С. 144-149.

12. Кучер Т. Л. Інноваційні фінансові інструменти: теоретичні засади процесу утворення / Т. Л. Кучер, В. С. Свірський, В. М. Лавріненко // Інноваційна економіка. – 2012. – № 8 [34]. – С. 248-251.

13. Мозговий О. М. Міжнародні фінанси : навч. посіб. / О. М. Мозговий, Т. Є. Оболенська, Т. В. Мусієць. – К. : КНЕУ, 2005. – 557 с.

14. Пантелєєва Н. М. Ринок фінансових інновацій: основи формування та розвитку / Н. М. Пантелєєва // Вісник університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 2(11). – С. 82-86.

15. Україна у рейтингу глобальної конкурентоспроможності 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://reforms.in.ua/ua/news/ukrayina-u-reytingu-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2015>.

16. Фінансовий словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://f-d.org.ua/i/766-innovatsiyi-finansovi.html>.

17. Шевченко В. Фінансові інновації та сучасні інструменти міжнародних фінансових ринків / В. Шевченко // Економіка. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2012. – Вип. 133. – С. 31-33.

18. Шелудько В. М. Інновації на ринку фінансових інструментів / В. М. Шелудько [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://pidruchniki.ws/1806020339379/finansii/innovatsiyi\\_rinku\\_finansovih\\_instrumentiv](http://pidruchniki.ws/1806020339379/finansii/innovatsiyi_rinku_finansovih_instrumentiv).

19. Product innovation in non-life insurance markets – Sigma, No 4/2011, [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://media.swissre.com/documents/sigma4\\_2011\\_en.pdf](http://media.swissre.com/documents/sigma4_2011_en.pdf).

## REFERENCES

1. Androshchuk I. V. (2010), Finansovi innovatsii: sut' ta problemy ikh poshyrennia [Financial innovations: essence and problems of their distribution], [Online], available at: <http://www.nbuv.gov.ua/portal/SocGum/Ekpr/201035/Zm/18PDF.pdf>.

2. Bernanke B. (2009), Rech' predstavytelia FRS ot 17.04.2009 [Speech of representative of FRS from 17.04.2009], [Online], available at: [www.fedspeak.ru](http://www.fedspeak.ru).

3. Byrdenko I. M. (2012) Peredumovy stvorennia ta vykorystannia innovatsijnykh finansovykh instrumentiv na rynku pokhidnykh finansovykh instrumentiv

Ukrainy [Pre-conditions of creation and use of innovative financial instruments are at the market of derivative financial instruments of Ukraine], *Marketing and management of innovations*, vol. 3, pp. 181-190.

4. Grishova I. U. (2012) Problemy formuvannia innovatsijnoi systemy Ukrainy [Problems of forming of the innovative system of Ukraine], *The Innovative economy*, vol. 12 (38), pp. 14-17.

5. Gyley A.I. (2013) Finansovi innovatsii yak chynnyky konkurentospromozhnosti krainy [The Financial innovations as factors of competitiveness of country], [Online], available at: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/of\\_Np\\_maup\\_2013\\_1\\_24.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/of_Np_maup_2013_1_24.pdf).

6. Derzhavnyj komitet statystyky Ukrainy [State committee of statistics of Ukraine], [Online], available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>

7. Egorov I.U. (2010) *Naukovyj ta innovatsijnyj potentsial Ukrainy u mizhnarodnykh statystychnykh porivnianniakh* [Scientific and innovative potential of Ukraine is in international statistical comparisons], pp. 156.

8. Zakon Ukrainy “Pro osnovy natsional'noi bezpeky Ukrainy” № 964-IV (2003) [A law of Ukraine is “On bases of national safety of Ukraine” from 19.06.2003, № 964 – IV]. Vol. 29, pp. 351

9. Karpenko G. V., Dankevych A. P. (2008) Finansovi innovatsii: pytannia teorii ta mozhlyvosti vprovadzhennia v ekonomiku krainy [Financial innovations: question of theory and possibility of introduction in the economy of country], *Finances of Ukraine*, vol. 9, pp. 111-118.

10. Krupka I. (2013) Finansovi innovatsii u zabezpechenni rozvytku finansovoho rynku ta natsional'noi ekonomiky v umovakh hlobalizatsii [The Financial innovations in providing of financial market and national economy development in the conditions of globalization], *Economy. Announcer of the Kyiv national university of the name of Taras Shevchenko*, vol. 145, pp. 35-37.

11. Krukova I. O. (2013) Napriamy zdijsnennia finansovykh innovatsij na pidpriemstvakh [Directions of realization of financial innovations are on the enterprises], *Economy: realities of time. Scientific magazine*, vol. 2 (7), pp. 144-149.

12. Kucher T. L., Svirskiy V. S., Lavrinenko V. M. (2012). Innovatsijni finansovi instrumenty: teoretychni zasady protsesu utvorennia [Innovative financial instruments: theoretical principles of process of formation], *Innovative economy*, vol. 8 [34], pp. 248-251.

13. Mozgoviy O. M., Obolenska T. Y., Mysiyets T. V. (2005) *Mizhnarodni finansy* [International finances. Kyiv national economic university], pp. 557.

14. Panteleeva N. M. (2011) Rynok finansovykh innovatsij: osnovy formuvannia ta rozvytku [Market of financial innovations: bases of forming and development], *Announcer of university of banking of national bank of Ukraine*, vol. 2 (11), pp. 82-86.

15. Ukraina u reytynhu hlobal'noi konkurentospromozhnosti 2015 (2015) [Ukraine in rating of global competitiveness 2015], [Online], available at: <http://reforms.in.ua/ua/news/ukrayina-u-reytingu-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2015>.

16. Finansovij slovnyk [Financial dictionary], [Online], available at: <http://f-d.org.ua/i/766-innovaciyi-finansovi.html>.

17. Shevchenko V. (2012) Finansovi innovatsii ta suchasni instrumenty mizhnarodnykh finansovykh rynkiv [The Financial innovations and modern instruments of international financial markets], *Economy. Announcer of the Kyiv national university of the name of Taras Shevchenko*, vol. 133, pp. 31-33.

18. Shelyd'ko V.M. Innovatsii na rynku finansovykh instrumentiv [Innovations are at the market of financial instruments], [Online], available at: [http://pidruchniki.ws/1806020339379/finans/innovatsiyi\\_rinku\\_finansovih\\_instrumentiv](http://pidruchniki.ws/1806020339379/finans/innovatsiyi_rinku_finansovih_instrumentiv).

19. "Product innovation in non-life insurance markets" (2011), [Online], available at: [http://media.swissre.com/documents/sigma4\\_2011\\_en.pdf](http://media.swissre.com/documents/sigma4_2011_en.pdf).

Черкасова С. В.,

к.е.н., доц., проф. кафедри фінансів і кредиту, Львівська комерційна академія, м. Львів

## НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ НЕБАНКІВСЬКИХ ІНСТИТУЦІЙНИХ ІНВЕТОРІВ

***Анотація.** У статті розглянуті погляди вітчизняних науковців щодо класифікації інституційних інвесторів і здійснений їх критичний аналіз. Запропонована авторська система поділу небанківських інституційних інвесторів на групи за організаційно-правовими формами, функціями, способами залучення капіталу, інвестиційними стратегіями та спеціалізацією. На основі комплексних характеристик автором запропоновано поділяти небанківських інституційних інвесторів на бізнес-орієнтованих, соціально-орієнтованих і таких, що поєднують у своїй діяльності цілі одержання прибутку й убезпечення. Співвідношення активів цих груп фінансових інститутів визначає тип моделі небанківського інституційного інвестування, що сформована у країні.*

**Ключові слова:** небанківські інституційні інвестори, система інституційних інвесторів, класифікація, фінансові інститути, фонди активів, небанківське інституційне інвестування.

Cherkasova S. V.,

Ph.D., Associate Professor, Professor of the Department of Finances and Credit, Lviv Academy of Commerce, Lviv

## SCIENTIFIC APPROACHES TO THE CLASSIFICATION OF NON-BANKING INSTITUTIONAL INVESTORS

***Abstract.** The opinions of the domestic authors on the classification of non-banking institutional investors are considered in this article and the critical analysis of these points of view is carried out. The author's system of the division of non-banking institutional investors into groups by organizational and legal forms, functions, ways of capital attraction, investment strategies and specialization is offered. On the basis of complex characteristics the author offers to divide non-banking institutional investors into business-oriented, socio-oriented and such ones, who combine the purposes of making a profit and securing in their activities. The correlation of the assets of these groups of financial institutions defines a model type of non-banking institutional investment, which is formed in the country.*

**Keywords:** non-banking institutional investors, system of institutional investors, classification, financial institutions, funds of assets, non-banking institutional investment.

**Постановка проблеми.** Необхідність наукової класифікації небанківських інституційних інвесторів для поділу їх на групи за спільними ознаками діяльності зумовлена неоднорідністю та багатоманітністю діяльності досліджуваних фінансових інститутів. Незважаючи на нетривалий період діяльності небанківських інституційних інвесторів в Україні, їх склад є доволі широким та представлений інститутами спільного інвестування (ІСІ), недержавними пенсійними фондами (НПФ), страховими компаніями, кредитними спілками, спеціалізованими фондами активів, такими як фонди операцій з нерухомістю (ФОН), фонди фінансування будівництва (ФФБ) та ін. Досліджувані фінансові інститути характеризуються неоднаковими темпами розвитку та обсягами нагромаджених активів. Мають місце процеси прискореного розвитку одних видів інституційних інвесторів та гальмування розвитку інших. Проведення класифікації небанківських інституційних інвесторів дозволить окреслити

наукові підходи до визначення типу моделі небанківського інституційного інвестування, що сформувалася в країні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У наукових колах спостерігається значний інтерес до вивчення практики та проблем діяльності небанківських інституційних інвесторів, зважаючи на зростання їх ролі та значення в інвестиційній сфері. Нетривалий період функціонування таких інститутів у вітчизняній практиці зумовлює неоднозначність визначень науковцями їх суті та складу. Підходи до класифікації інституційних інвесторів містяться у роботах З. Ватаманюка [2], В. Домбровського [9], Т. Кушніра [2], С. Мошенського [7], Л. Піддубної [10], В. Пластуна [9] та інших вітчизняних вчених. У публікаціях цих науковців розглядаються питання поділу інституційних інвесторів на окремі види, виходячи з особливостей та цілей їх діяльності, способів залучення капіталу, організаційно-

правових форм функціонування та інших ознак. Вдосконалення практики діяльності небанківських інституційних інвесторів в Україні та розширення їх складу потребують подальшого дослідження цих питань.

**Постановка завдання.** Відповідно до обраного напрямку наукового дослідження поставлено завдання: визначити основні класифікаційні ознаки поділу небанківських інституційних інвесторів на групи та на їх основі окреслити склад системи небанківських інституційних інвесторів. Реалізація цього завдання дозволить сформулювати наукові підходи до визначення типів моделей небанківського інституційного інвестування у країні, виходячи зі співвідношення активів основних груп інституційних інвесторів, напрямів та механізмів інвестування, що забезпечуються ними.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** При визначенні наукових підходів до поділу інституційних інвесторів на окремі групи дослідники зазвичай спираються на класифікацію, що прийнята ОЕСР та враховує практику діяльності країн із розвиненими фінансовими ринками. За такою класифікацією у складі інституційних інвесторів виділяють страхові компанії, пенсійні фонди, інвестиційні компанії та інші форми інституційного заощадження. Зазначені інститути є інститутами небанківського фінансового сектора (НФС).

У вітчизняних наукових колах найбільш повна класифікація інституційних інвесторів здійснена З. Ватаманюком та Т. Кушніром. За твердженням цих науковців, система інституційного інвестування є доволі розгалуженою і тому потребує певної класифікації [2, с. 124-125]. За загальними характеристиками в складі системи інституційних інвесторів науковці виділили три категорії учасників, а саме: інституційних інвесторів банківського типу, інституційних інвесторів небанківського типу та міжнародних інституційних інвесторів.

За цим підходом система інституційних інвесторів складається з трьох підсистем: підсистеми банківських інституційних інвесторів, підсистеми небанківських інституційних інвесторів і підсистеми міжнародних інституційних інвесторів.

Підсистема небанківських інституційних інвесторів, яка досліджується нами, характеризується широким складом професійних учасників, що мають свої особливості створення та діяльності, різні цілі та стратегії інвестування коштів, відмінності в організаційно-правових механізмах функціонування. Зазначені відмінності обумовлюють необхідність поділу небанківських інституційних інвесторів на окремі групи, а підсистеми небанківських інституційних інвесторів – на окремі сегменти.

У першу чергу, слід зазначити, що за організаційно-правовою формою небанківські інституційні інвестори можуть функціонувати у формі юридичної особи або у формі фонду активів. З цією класифікаційною ознакою погоджується більшість науковців, що визначали підходи до класифікації інституційних інвесторів.

У такий спосіб виокремлюються дві групи небанківських інституційних інвесторів (рис. 1). Перша – об'єднує фінансові установи, що функціонують як юридичні особи (корпоративні ІСІ, НПФ, страхові організації, кредитні спілки), друга – як фонди активів (пайові ІСІ, ФОН та ФФБ). Цілком актуальним є й створення інших видів спеціалізованих фондів активів для проведення інвестиційних операцій групою учасників.

За нашими розрахунками на кінець 2014 р. у НФС здійснювали діяльність 2242 фінансових інститути, що мають ознаки інституційних інвесторів [1; 8]. З них 1284 – функціонували як фінансові установи та 958 – як фонди активів. Протягом 2007-2014 рр. загальна кількість досліджуваних фінансових інститутів зросла лише на 60 одиниць, або на 2,7 %.

Останніми роками окреслилася тенденція до зменшення кількості інституційних інвесторів, що є фінансовими установами, за рахунок консолідації діяльності таких фінансових інститутів та „виходу з ринку” недобросовісних і неплатоспроможних учасників. Одночасно спостерігається зростання кількості фондів активів, у першу чергу пайових ІСІ.

Залежно від функцій, які виконують небанківські інституційні інвестори в економіці країни, в їх складі можна виокремити кредитні, заощаджувальні, забезпечувальні та інвестиційні фінансові інститути (рис. 2). Різноманітність діяльності інституційних інвесторів дозволяє їх відносити до декількох груп фінансових інститутів, виділених за цією ознакою.

Ознака класифікації інституційних інвесторів за функціями була запропонована у наукових дослідженнях З. Ватаманюком та Т. Кушніром. Науковці запропонували поділяти інституційних інвесторів за цією ознакою на соціально-орієнтованих, кредитно-ощадних та ризикованих [2, с. 126]. Погоджуючись у цілому із запропонованим підходом, необхідно відзначити наявність суттєвих неточностей у визначенні груп інституційних інвесторів за виконуваними функціями. Безперечним є визначення кредитних та оощадних фінансових інститутів, проте інституційні інвестори не виконують ризикові функції, а реалізують ризикові стратегії інвестування. Соціально-орієнтованим може бути будь-який інституційний інвестор, незалежно від виконуваних функцій, що реалізує принцип соціальної відповідальності за наслідки інвестиційної діяльності.

За наведеною класифікацією кредитними інституційними інвесторами є кредитні спілки, для яких кредитування є пріоритетним видом господарювання, компанії зі страхування життя, що можуть надавати кредити застрахованим особам у межах викупної суми, та венчурні фонди, які мають право надавати позики юридичним особам, не менш як 10 % статутного капіталу яких належить цим фондам.

Заощаджувальними інституційними інвесторами є кредитні спілки, НПФ та страхові компанії зі страхування життя. У складі заощаджувальних інституційних інвесторів лише кредитні спілки є

депозитними інститутами, всі інші – належать до категорії недепозитних.

Убезпечувальними інституційними інвесторами є ті фінансові інститути, діяльність яких спрямована на захист своїх клієнтів від різних видів ризиків, що супроводжують життя громадян та господарську діяльність суб'єктів економіки. Перейманням зазначених видів ризиків займаються страхові компанії, а ризиків громадян – ще й недержавні пенсійні фонди, які віднесені до групи забезпечувальних інституційних інвесторів.

До складу інвестиційних фінансових інститутів, на нашу думку, слід віднести тих інституційних інвесторів, для яких реалізація інвестиційної діяльності є виключним видом господарської діяльності, а також фонди активів, що спеціально створені для здійснення спільних інвестицій. У цю групу входять корпоративні та пайові ІСІ, окремі закриті інвестиційні фонди та закриті взаємні фонди інвестиційних компаній, діяльність яких в Україні завершується, а також спеціалізовані фонди активів – ФФБ та ФОН.

Спільні інвестиційні операції мають неоднакову важливість для різних груп інституційних інвесторів. При здійсненні інвестування інституційні інвестори, або фінансові установи, що управляють ними, повинні враховувати цілі створення фінансових інститутів, вимоги законодавства щодо інвестування коштів, принципи вкладення коштів, визначені в інвестиційній декларації фонду, та інші чинники. Тому інституційними інвесторами реалізуються різні стратегії інвестування.

Залежно від обраної стратегії інвестування небанківських інституційних інвесторів можна поділити на агресивних, поміркованих та консервативних. Такий підхід до поділу інституційних інвесторів на групи був запропонований В. Пластуном і В. Домбровським [9, с. 121]. На нашу думку, цей підхід є доречним і потребує подальшої деталізації (рис. 3).

За зазначеним підходом консервативними інституційними інвесторами є кредитні спілки. Ці інститути мають право вкладати вільні ресурси виключно в надійні активи – державні цінні папери та депозити банків, що працюють із вкладками громадян. Агресивне інвестування реалізують венчурні інвестиційні фонди та недиверсифіковані невенчурні фонди. Всі інші види інституційних інвесторів належать до групи поміркованих, що поєднують в інвестиційних стратегіях цілі збереження нагромаджених коштів та отримання прибутку.

Можливості вибору інвестиційної стратегії інституційним інвестором та вимоги щодо диверсифікації його активів визначені законодавством та затверджені в його інвестиційній декларації. Виходячи з цього, НПФ, страхові компанії, публічні ІСІ зобов'язані сформулювати свої активи із застосуванням принципу диверсифікації та з урахуванням обмежень законодавства щодо інвестування для забезпечення надійності інвестицій.

Інституційні інвестори можуть обирати для цілей інвестування різні об'єкти, або інвестувати в один вид активів. У першому випадку інститу-

ційних інвесторів можна вважати універсальними інвесторами, в другому – спеціалізованими. Універсальними інституційними інвесторами є більшість видів досліджуваних фінансових інститутів. Спеціалізованими інституційними інвесторами слід вважати спеціалізовані фонди активів, зокрема ФФБ та ФОН. У формі спеціалізованих фондів активів в Україні можуть функціонувати корпоративні та пайові ІСІ. Передбачена можливість створення спеціалізованих фондів акцій, фондів облигацій, фондів державних цінних паперів, індексних фондів, фондів банківських металів тощо.

На нашу думку, поширення спеціалізованих фондів активів є ознакою розвитку вітчизняного інституційного інвестування, адже діяльність цих фондів розширює варіанти вибору механізмів та об'єктів інвестування при прийнятті інвестиційних рішень. За рахунок розвитку ФФБ та ФОН інвестори одержують можливість здійснювати інвестиції не лише у фінансові активи, а й в об'єкти нерухомості, що справляє позитивний ефект на розвиток реального сектора економіки. Створення спеціалізованих фондів цінних паперів, індексних фондів сприяє розвитку відповідних сегментів фондового ринку, вдосконаленню практики інвестування професійними учасниками ринку та наближенню її до світових стандартів.

Небанківські інституційні інвестори нагромаджують капітал, що використовується для інвестування, різними способами, серед яких випуск цінних паперів, залучення коштів на підставі договорів про надання фінансових послуг, залучення коштів на депозитні рахунки, залучення пайових внесків.

Враховуючи багатоманітність способів залучення капіталу інституційними інвесторами та організаційно-правові особливості діяльності цих інститутів у вітчизняній практиці, доцільним є поділ небанківських інституційних інвесторів залежно від способів залучення капіталу на емісійні, контрактні та депозитно-пайові фінансові інститути (рис. 4).

Емісійними фінансовими інститутами можна вважати всі види інституційних інвесторів, що випускають цінні папери. Це пайові та корпоративні інвестиційні фонди, страхові компанії, що функціонують у формі акціонерних товариств (випуск акцій) та в інших формах (випуск облигацій), фонди операцій з нерухомістю.

Можна стверджувати, що розвиток діяльності емісійних фінансових інститутів у системі небанківського інституційного інвестування забезпечує розширення переліку фінансових інструментів на вітчизняному фінансовому ринку та зростання обсягів операцій із ними.

Склад контрактних фінансових інститутів представлений страховими компаніями, НПФ та ФФБ. Депозитно-пайовими фінансовими інститутами є кредитні спілки. Слід зазначити, що лише окремі науковці відносять кредитні спілки до складу інституційних інвесторів. Зазначення кредитних спілок в складі інституційних інвесторів міститься у роботах З. Ватаманюка та Т. Кушніра [2], С. Віхрова [3], В. Гриценко [4], Н. Дацій [5] та ін.

На нашу думку, не включення кредитних спілок до складу небанківських інституційних інвесторів пов'язане з нерозумінням природи їх діяльності. Хоча для цього виду фінансових інститутів притаманні всі основні сутнісні ознаки діяльності інституційного інвестора. Нехарактерною є лише ознака щодо професійного управління сформованими активами. Її відсутність зумовлена значними обмеженнями з боку законодавства щодо можливих об'єктів інвестування для кредитних спілок. Ними можуть бути лише державні цінні папери за переліком, визначеним уповноваженим державним органом, та депозити у банках, що мають ліцензію на право залучення коштів громадян.

Небанківські інституційні інвестори реалізують різні цілі та механізми інвестування. Для прикладу, венчурні інвестиційні фонди, недиверсифіковані невенчурні фонди в основу своєї діяльності висувають мету одержання прибутку від інвестиційних операцій. Для цих інститутів або компаній із управління їх активами інвестиційні операції є формою реалізації інвестиційного бізнесу. Навпаки, НПФ, компанії зі страхування життя, кредитні спілки здійснюють інвестування як допоміжний вид діяльності для забезпечення реалізації фінансових послуг, що мають соціальне спрямування. Зауважимо, що такі види інституційних інвесторів діють виключно в інтересах громадян і реалізують фінансові операції на їх користь.

Ризикові страхові компанії, відкриті та інтервальні ІСІ, закриті диверсифіковані інвестиційні фонди є професійними учасниками інвестиційного бізнесу, які поєднують у своїй інвестиційній діяльності цілі одержання прибутку й забезпечення від ризиків. Страхові компанії, що реалізують інші види страхування, ніж страхування життя, зобов'язані здійснювати диверсифікацію інвестиційних вкладень відповідно до вимог законодавства. Відкриті та інтервальні ІСІ, диверсифіковані закриті інвестиційні фонди також зобов'язані диверсифікувати інвестиційні вкладення та враховувати обмеження законодавства щодо напрямів інвестування. Таким чином різні види інституційних інвесторів реалізують різні концепції інвестиційної діяльності.

Зазначені аргументи дають підстави виокремити у складі небанківських інституційних інвесторів три групи фінансових інститутів залежно від цілей та механізмів реалізації ними інвестиційної діяльності:

- бізнес-орієнтованих інституційних інвесторів;
- соціально-орієнтованих інституційних інвесторів;
- інституційних інвесторів, що поєднують цілі одержання прибутку та забезпечення в своїй діяльності (рис. 5).

У наукових публікаціях поширеною є думка, що суб'єктів інституційного інвестування слід поділяти на інвестиційні та некомерційні фінансові інститути. При цьому інвестиційні інститути здійснюють свою діяльність з метою отримання прибутку, а некомерційні – не мають своєю основною метою отримання прибутку, а діють для досягнення певних вигод (страховий захист, додаткова пенсія

тощо) [4]. Вітчизняним законодавством частково врахований цей підхід, адже НПФ та кредитні спілки у нашій країні мають статус неприбуткових організацій.

Бізнес-орієнтованими інституційними інвесторами є венчурні фонди і закриті невенчурні інвестиційні фонди, а також ФОН, зорієнтовані на отримання прибутків від операцій з нерухомим майном.

Соціально-орієнтованими інституційними інвесторами є НПФ, компанії зі страхування життя, кредитні спілки. До цієї групи інституційних інвесторів нами віднесені і ФФБ, виходячи з того, що метою участі громадян у таких фондах є спорудження житла, що є важливим напрямом соціального захисту населення.

Термін “соціально-орієнтований інституційний інвестор” вперше був застосований у вітчизняній науковій літературі З. Ватаманюком і Т. Кушніром [2, с. 126]. В основу діяльності таких інвесторів покладається соціальна складова. І саме завдяки соціальній спрямованості діяльності таких інститутів формується їх привабливість для індивідуальних інвесторів.

Проміжну позицію між бізнес-орієнтованими і соціально-орієнтованими інституційними інвесторами займають фінансові інститути, що поєднують цілі одержання інвестиційного прибутку та захисту вкладень від втрат. До їх складу віднесені ризикові страхові компанії та публічні інвестиційні фонди.

Вищерозглянута ознака класифікації інституційних інвесторів є комплексною і дозволяє визначити тип моделі небанківського інституційного інвестування, що сформувалася в країні, виходячи з пріоритетності напрямів інституційного інвестування.

Наукові дослідження доводять, що співвідношення активів різних груп інституційних інвесторів відрізняється за країнами. У США, Франції та Італії найбільшими інституційними інвесторами за величиною активів є інвестиційні та пенсійні фонди, у Великобританії – пенсійні фонди та страхові компанії, у Нідерландах, Німеччині та Японії – страхові компанії [6, с. 122].

Виходячи з цього, є всі підстави визначити тип моделі небанківського інституційного інвестування, що склалася в межах окремої країни, спираючись на співвідношення активів окремих груп досліджуваних фінансових інститутів та обсягів їх інвестиційних операцій. Використовуючи аналогію щодо груп інституційних інвесторів залежно від цілей, принципів та механізмів реалізації інвестування, моделі небанківського інституційного інвестування можуть бути визначені як бізнес-орієнтована, соціально-орієнтована та змішана модель.

Бізнес-орієнтована модель небанківського інституційного інвестування є характерною для країн, де за розміром нагромаджених інвестиційних активів переважають фінансові інститути, інвестиційна діяльність яких спрямована на максимізацію прибутку та, відповідно, застосування ризикових стратегій інвестування для досягнення цієї мети.

За соціально-орієнтованою моделлю розвивається небанківське інституційне інвестування у країнах, де за обсягом нагромаджених активів лідерами

є соціально-орієнтовані фінансові інститути: недержавні пенсійні фонди, компанії зі страхування життя, кредитні спілки.

Модель небанківського інституційного інвестування може бути визначена як змішана при приблизно рівних позиціях зазначених груп небанківських інституційних інвесторів.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у цьому напрямі.** Врахування основних характеристик діяльності небанківських інституційних інвесторів дозволило виділити групи досліджуваних фінансових інститутів за організаційно-правовими формами функціонування, за виконуваними функціями, за способами залучення капіталу для процесів спільного інвестування, за інвестиційними стратегіями та спеціалізацією. Проведена класифікація небанківських інституційних інвесторів за спільними ознаками діяльності наочно демонструє багатоманітність відносин, що реалізуються системою небанківського інституційного інвестування та її важливість у розвитку економічної, інвестиційної, соціальної та інших сфер економіки. На основі врахування комплексних характеристик діяльності небанківських інституційних інвесторів в їх складі виділені бізнес-орієнтовані, соціально-орієнтовані фінансові інститути і такі, що поєднують у своїй діяльності цілі одержання прибутку й забезпечення. Виходячи зі співвідношення активів цих груп фінансових інститутів, запропоновано характеризувати моделі розвитку небанківського інституційного інвестування у країні як бізнес-орієнтовану, соціально-орієнтовану або змішану.

Перспективи подальших досліджень пов'язані з визначенням типу моделі небанківського інституційного інвестування, що сформувався в Україні.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Аналітичні матеріали Української асоціації інвестиційного бізнесу за 2007-2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uaib.com.ua>. – 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. Віхров С. О. Види інституційних інвесторів на ринку цінних паперів / С. О. Віхров // *Економіка і право*. – 2010. – № 3. – С. 116-121.
4. Гриценко В. В. Визначення сутності інституціональних інвесторів та їх класифікація / В. В. Гриценко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pdaa.edu.ua/np/pdf4/4.pdf>.
5. Дацій Н. В. Інституційні інвестори як ланка фінансової системи і корпоративного сектора / Н. В. Дацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com/13NPN2010/Economics/65979.doc.htm>.
6. Дороніна І. І. Інституційні інвестори в системі фінансових інститутів / І. І. Дороніна // *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. – 2011. – № 6. – С. 118-122.

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 Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, за 2007-2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nfp.gov.ua>. – Назва з екрана.

9. Пластун В. Л. Підходи до класифікації інституційних інвесторів / В. Л. Пластун, В. С. Домбровський // *Бізнесінформ*. – 2012. – № 9. – С. 118-122.

10. Піддубна Л. В. Визначення поняття і складу небанківських інституційних інвесторів / Л. В. Піддубна // *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. – 2012. – Вип. 1 (12). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nbuv.gov.ua/j-pdf>.

#### 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 September 2015).
2. Vatamaniuk, Z. H. and Kushnir, T. M. (2007), "Development of institutional investment in Ukraine", *Finansy Ukrainy*, vol. 3, pp. 124-131.
3. Vikhrov, S. O. (2010), "Institutional investors' varieties on the Stock market", *Economic and Law*, vol. 3, pp. 116-121.
4. Hrytsenko, V. V., "Determination the institutional investors' essence and its classification", available at: <http://www.pdaa.edu.ua/np/pdf4/4.pdf>. (Accessed 10 September 2015).
5. Datsij, N. V. (2010), "Institutional investors' as link of financial system and corporative sector", available at: <http://www.rusnauka.com/13NPN2010/Economics/65979.doc.htm> (Accessed 15 September 2015).
6. Doronina, I. I. (2011), "Institutional investors in the system of financial institutions", *Foreign trade: Economic, Finance, Law*, vol. 6, pp. 118-122.
7. Moshens'kyj, S. Z. (2008), *Fondovij 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 Commission of State regulation in sphere of financial services' markets (2007-2014), "Annual Reports", available at: <http://nfp.gov.ua/files/docs/zvit/pdf>, (Accessed 15 September 2015).
9. Plastun, V. L. and Dombrov's'kyj, V. S. (2012), "Approaches to the classification of institutional investors", *BusinessInform*, vol. 9, pp. 118-122.
10. Pidubna, L. V. (2012), "Determination notion and structure of non-banking institutional investors", Finance and credit activity: problems of theory and practice, [Online], vol. 1(12), available at: <http://www.nbuv.gov.ua/j-pdf>. (Accessed 15 September 2015).





Костак З. Р.,

к.е.н., доц. кафедри фінансово-економічної безпеки та банківського бізнесу, Львівська комерційна академія, м. Львів

## РОЛЬ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ У СТРАТЕГІЧНОМУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР

*Анотація.* У статті досліджено економічну сутність фінансово-економічної безпеки підприємства у розрізі основних її складових – фінансової та економічної безпеки. Визначено її роль у стратегічному розвитку вітчизняного підприємництва. З метою більш ефективного виявлення всіх потенційних загроз безпеці підприємств у роботі розглянута узагальнена класифікація основних ризиків та загроз фінансовій безпеці підприємства в сучасних умовах господарювання. Пропонуються чинники, які у перспективі сприятимуть підвищенню економічного потенціалу вітчизняних підприємств та організацій. Подальші дослідження повинні бути спрямовані на формування ефективного механізму розвитку фінансово-економічної безпеки вітчизняних підприємницьких структур.

**Ключові слова:** фінансово-економічна безпека підприємства, внутрішні загрози, зовнішні загрози, вітчизняне підприємництво, стратегія розвитку підприємства.

Kostak Z. R.,

Ph.D., Associate Professor, Associate professor of the Department of Financial and Economic Security and Banking Business, Lviv Academy of Commerce, Lviv

## THE ROLE OF FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY IN THE STRATEGIC DEVELOPMENT OF BUSINESS STRUCTURES

*Abstract.* The article researches the economic essence of financial and economic security of an enterprise in terms of its main components – the financial and economic security. The role of financial and economic security in the strategic development of domestic entrepreneurship is defined. In order to better identification of all potential threats to security of companies the author considers a generalized classification of the main risks and threats to the financial security of the company in the current economic conditions. Factors that would increase in the future economic potential of domestic enterprises and organizations are proposed. Further researches should be aimed at creating the effective mechanism of development of financial and economic security of domestic businesses.

**Keywords:** financial and economic security of an enterprise, internal threats, external threats, domestic entrepreneurship, enterprise development strategy.

**Постановка проблеми.** Внаслідок посилення негативних тенденцій у фінансовій системі держави, а саме: зростання чисельності збиткових підприємств, нестача фінансових ресурсів у суб'єктів господарювання та послаблення їх ліквідності, посилення конкурентної боротьби між вітчизняними підприємствами за ринки збуту своєї продукції, зниження купівельної спроможності населення внаслідок наявності інфляційних процесів тощо, – значно зростає увага вітчизняних науковців до формування фінансово-економічної безпеки підприємства.

У сучасних умовах господарювання всі суб'єкти підприємницької діяльності вимагають обґрунтованої та виваженої методики оцінки й ідентифікації загроз фінансовій безпеці підприємства. Це обумовлено високим рівнем конкуренції, необхідністю постійної адаптації організаційно-економічного механізму управління підприємством до су-

часних умов господарювання та досить великою кількістю в Україні збиткових і збанкрутілих підприємств.

Адже, щоб забезпечити стабільне функціонування сьогодні та високий потенціал розвитку в майбутньому, суб'єктам господарювання необхідно докласти чимало зусиль для забезпечення фінансово-економічної безпеки. З огляду на вищесказане обрана тема дослідження є актуальною, адже правильно організована система фінансово-економічної безпеки дозволить підприємству протистояти як внутрішнім, так і зовнішнім загрозам та вийти на новий рівень господарювання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Основні аспекти визначання сутності поняття фінансової та економічної безпеки підприємства досліджено у наукових працях Ареф'євої О. В. і Кузенко Т. Б. [1]. Монографія В. І. Мунтіяна [7] присвя-

чена науковому дослідженню проблем економічної безпеки в цілому, а також фінансової безпеки як її складової в контексті їх оцінки як провідної ланки в усьому комплексі питань і напрямків забезпечення ефективного функціонування підприємства. Вагомий внесок у дослідження проблематики фінансово-економічної безпеки підприємства зробили Т. Г. Васильців, О. І. Барановський [2] та ін. Проте суспільно-політична нестабільність у країні, зниження фінансового потенціалу вітчизняних суб'єктів господарювання зумовлюють подальші дослідження щодо підвищення ролі фінансово-економічної безпеки у стратегічному розвитку підприємницьких структур.

**Метою дослідження** є визначення суті фінансово-економічної безпеки підприємства, її ролі у подальшому розвитку вітчизняного підприємництва та виявлення основних загроз фінансовій безпеці підприємства в сучасних умовах господарювання.

**Виклад основного матеріалу.** У вітчизняній науковій літературі фінансову безпеку підприємства здебільшого розглядають як домінуючу складову її економічної безпеки, від якої залежить ефективна фінансово-господарська діяльність господарюючого суб'єкта. Проте, на думку вчених [1-5], між економічною і фінансовою діяльністю господарських суб'єктів є тісний взаємозв'язок, адже на практиці існує багато економічних категорій, які за своєю суттю, з однієї сторони, є економічними, а з іншої, – фінансовими. Наприклад, чистий прибуток є найважливішим результатом фінансово-господарської діяльності підприємства і в той же час він є фінансовим результатом, власним фінансовим ресурсом підприємства. Ціна як економічна категорія виступає основою для формування чистого доходу, що є первинним фінансовим результатом діяльності підприємства.

Тому до наукового обігу увійшло поняття фінансово-економічної безпеки підприємства, що, очевидно, підкреслює взаємозалежність економічної та фінансової діяльності підприємства та визначальну роль фінансів у економічній системі [6, с. 122].

Тож розглянемо найважливіші складові економічної безпеки підприємства (рис. 1).

Погоджуючись із дослідженнями науковців, вважаємо, що фінансова складова в ієрархічній системі складових економічної безпеки посідає першу і домінуючу позицію, а відтак значно впливає на загальну економічну безпеку підприємницьких структур. Тож доцільним, на нашу думку, буде дослідження суті “фінансова безпека підприємства”.

Поняття фінансової безпеки так само широке, як, власне, і тлумачення фінансів як економічної категорії. На сьогодні немає єдиного підходу до визначення поняття “фінансова безпека”. Кожен із підходів до визначення даного поняття відображає лише окремі її аспекти і не може бути однозначним та єдиним визначенням. Фінансова безпека як дефініція розглядається під різними кутами зору, зокрема:

- з позицій ресурсно-функціонального підходу фінансова безпека – захищеність фінансових інтересів суб'єктів господарювання на всіх рівнях фінансових відносин; забезпеченість домашніх господарств, підприємств, організацій і установ фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення їх потреб і виконання відповідних зобов'язань;

- з погляду статистики фінансова безпека – такий стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової, інвестиційної, митно-тарифної й фондової систем, які характеризуються збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання;

- у контексті нормативно-правового регулювання фінансова безпека передбачає створення таких умов функціонування фінансової системи, за яких, по-перше, фактично відсутня можливість спрямовувати фінансові потоки у не закріплені законодавчими нормативними актами сфери їх використання і, по-друге, до мінімуму знижена можливість зловживання фінансовими ресурсами [1, с. 99].

У продовження вищесказаного доречним, на нашу думку, буде трактування Н. Й. Реверчук терміна “фінансова безпека підприємства” з точки зору захисту від можливих фінансових втрат і попередження банкрутства. Адже при досягненні відповідного рівня фінансової безпеки будь-яке підприємство зможе забезпечити найбільш ефективне використання корпоративних ресурсів та сформулювати чітку стратегію розвитку [8, с. 117].

Слід зазначити, що рівень фінансової безпеки фірми залежить від того, наскільки ефективно її керівництво і спеціалісти (ризик-менеджери) будуть спроможні уникнути можливих загроз і ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних складових зовнішнього і внутрішнього середовища. У вітчизняній науковій літературі виділяють такі джерела негативного впливу на фінансову безпеку підприємства:

- свідомі чи несвідомі дії окремих посадових осіб і суб'єктів господарювання (органів державної влади, міжнародних організацій, підприємств-конкурентів);

- збіг об'єктивних обставин (стан фінансової кон'юнктури на ринках даного підприємства, наукові відкриття та технологічні розробки, форс-мажорні обставини тощо).

Залежно від суб'єктної обумовленості негативні впливи на економічну безпеку можуть мати об'єктивний і суб'єктивний характер. Об'єктивними вважаються такі негативні впливи, які виникають не з волі конкретного підприємства або його окремих працівників. Суб'єктивні впливи виникають внаслідок неефективної роботи підприємства в цілому або окремих його працівників (передусім керівників і функціональних менеджерів) [1, с. 100-101].

Дослідження загроз фінансовій безпеці підприємства з точки зору суб'єктів господарювання проводить Піддомний О.М., який вважає, що “...під загрозою фінансовій безпеці розуміють потенційні або реальні дії фізичних чи юридичних осіб, що порушують стан захищеності суб'єкта підприємницького”.

кої діяльності та здатні призвести до припинення його діяльності або до фінансових й інших втрат” [5, с. 120]. Тобто будь-яка загроза є проявом негативного впливу екзогенного (зовнішнього) або ендogenous (внутрішнього) середовища, в якому функціонує суб’єкт підприємницької діяльності.

З метою більш ефективного виявлення всіх потенційних загроз безпеці підприємств пропонуємо узагальнену класифікацію загроз фінансовій безпеці підприємства (рис. 2) [2, с. 34]. Так, за джерелом виникнення всі загрози можна поділити на зовнішні та внутрішні.

До зовнішніх загроз відносять: неправомірні дії конкурентів, розкрадання товарно-матеріальних засобів, промислове шпигунство, здирство з боку кримінальних структур, цінову та інші форми конкуренції, агресивну купівлю акцій підприємства зовнішніми інвесторами тощо. Внутрішніми загрозами фінансовій безпеці підприємства можуть бути: розголошення конфіденційної інформації, низький рівень освітньо-кваліфікаційної підготовки фахівців, неефективне фінансове планування та управління активами, помилки у виборі дивідендної політики та ін.

З метою уникнення чи попередження загроз фінансовій безпеці підприємства вітчизняні науковці пропонують вжити низку конкретних заходів, а саме: забезпечити й постійно підтримувати високий рівень кваліфікації працівників (своєчасно проходити стажування та відвідувати курси підвищення кваліфікації за обраним фахом); використовувати результати науково-технічної та інноваційної діяльності у забезпеченні техніко-технологічних потужностей підприємства з метою досягнення необхідного рівня конкурентоспроможності продукції та виходу на нові ринки збуту продукції; досягти високої ефективності стратегічного менеджменту підприємства; підвищити фінансову стійкість та стабільність підприємства у майбутньому.

Отже, можна сказати, що фінансова безпека підприємства залежить від того, наскільки менеджмент установи у змозі професійно протистояти всім видам загрозам та небезпекам, які здатні завдати фінансової шкоди підприємницькій структурі, непередбачено призвести до ліквідації підприємства тощо. Адже основна мета фінансової безпеки підприємства полягає у тому, щоб гарантувати його стабільне та максимально ефективно функціонування сьогодні та високий потенціал розвитку в майбутньому.

Досягти такого стану можна завдяки низці чинників: належному матеріально-технічному оснащенню підприємства, зокрема використовуючи сучасні інноваційні технології; ефективному використанню ресурсного потенціалу підприємства; професійному фінансовому менеджменту, який здатний оперативно боротися з потенційними ризиками та загрозами; достатньому рівню рентабельної діяльності (рис. 3).

У свою чергу, економічна безпека підприємства передбачає досягнення наступних цілей: забезпечення фінансової стійкості та фінансової незалежності підприємства; досягнення високої конкурен-

тоспроможності технічного потенціалу суб’єкта господарювання; досягнення високої ефективності фінансового менеджменту; досягнення високого рівня інтелектуального та інноваційного потенціалу підприємств; забезпечення інформаційної безпеки та комерційної таємниці тощо.

Отже, під фінансово-економічною безпекою підприємства будемо розуміти такий його фінансово-економічний стан, який забезпечує формування системи захисту його фінансово-економічних інтересів від негативного впливу внутрішніх і зовнішніх чинників та створює необхідні фінансово-економічні передумови для стратегічного розвитку підприємницьких структур. Слід зазначити, що стратегія розвитку будь-якого суб’єкта господарювання в першу чергу базується на визначенні довгострокових цілей фінансово-господарської діяльності, пошуку найефективніших способів їх досягнення та отриманні максимального ефекту – відповідного рівня рентабельності. Досягти такого стану можна лише за умови ефективного управління фінансово-економічною безпекою підприємницьких структур.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Забезпечити фінансову стійкість та стабільність підприємства в сучасних (мінливих) умовах непросто. Адже невизначеність зовнішнього середовища, в якому функціонують підприємства, численні загрози (неплатоспроможність партнерів, недобросовісна конкуренція, незаконні злиття і поглинання, рейдерство), різного роду ризику тощо негативно впливають на розвиток вітчизняних суб’єктів господарювання. Все це у подальшому зумовлює формування ефективного механізму управління фінансово-економічною безпекою підприємства.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Ареф'єва О. В. Економічні основи формування фінансової складової економічної безпеки [Електронний ресурс] / Ареф'єва О. В., Кузенко Т. Б. // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1(91). – С. 98-103. – Режим доступу: <http://firearticles.com/fianpansy>.
2. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення : монографія / Васильців Т. Г., Волошин В. І., Бойкевич О. Р., Каркавчук В. В.; [за ред. Т. Г. Васильціва]. – Львів : Видавництво, 2012. – 386 с.
3. Орлов П. І. Основи економічної безпеки фірми : навч. посіб. / Орлов П. І., Духов В. Є. – Х. : Прометей-Прес, 2004. – 284 с.
4. Підлужна Н. А. Вибір критерію економічної безпеки підприємства / Н. А. Підлужна // Наукові праці ДонНТУ. – 2012. – № 46. – С. 10-13.
5. Підхомний О. М. Типологія загроз фінансовій безпеці суб’єктів підприємницької діяльності / О. М. Підхомний, Н. О. Микитюк, І. П. Вознюк // Зб. наук. праць “Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку”. – Львів : Вид-во НУ “Львівська політехніка”, 2007. – С. 119-123.

6. Мойсеєнко І. П. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства : навч. посіб. / Мойсеєнко І. П., Марченко О. П. – Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ, 2011. – 380 с.

7. Мунтіян В. І. Економічна безпека України / В. І. Мунтіян. – К. : Квіц, 1999. – 464 с.

8. Реверчук Н. Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур : монографія / Н. Й. Реверчук. – Львів : ЛБІ НБУ, 2004. – 195 с.

#### REFERENCES

1. Aref'ieva, O. V. and Kuzenko, T. B. Ekonomichni osnovy formuvannia finansovoi skladovoi ekonomichnoi bezpeky, *Aktual'ni problemy ekonomiky*, 2009, №1(91), available at: <http://firearticles.com/finansy>.

2. Vasyl'tsiv, T. H., Voloshyn, V. I., Wojkevych, O. R. and Karkavchuk, V. V. (2012), *Finansovo-ekonomichna bezpeka pidpriemstv Ukrainy: stratehiia ta mekhanizmy zabezpechennia*, Vydavnytstvo, L'viv.

3. Orlov, P. I. and Dukhov, V. Ye. (2004), *Osnovy ekonomichnoi bezpeky firm*, Prometej-Pres, Kh.

4. Pidluzhna, N. A. (2012), Vybir kryteriiu ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva, *Naukovi pratsi Don NTU*, №46.

5. Pidkhomnyj, O. M., Mykytiuk, N. O. and Vozniuk, I. P. (2007), *Typolohiia zahroz finansovij bezpetsi sub'ektiv pidpriemnyts'koi diial'nosti*, Zb. nauk. prats' "Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku", Vyd-vo NU "L'viv-s'ka politekhnika", L'viv.

6. Mojseienko, I. P. and Marchenko, O. P. (2011), *Upravlinnia finansovo-ekonomichnoiu bezpekoiu pidpriemstva*, L'viv.

7. Muntian, V. I. (1999), *Ekonomichna bezpeka Ukrainy*, Kvits, K.

8. Reverchuk, N. J. (2004), *Upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu pidpriemnyts'kykh struktur*, LBI NBU, L'viv.

Бучко І. Є.,

к.е.н., доц. кафедри фінансово-економічної безпеки та банківського бізнесу, Львівська комерційна академія, м. Львів

## РОЛЬ СИСТЕМИ ГАРАНТУВАННЯ ВКЛАДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ БАНКІВСЬКОЇ БЕЗПЕКИ

**Анотація.** У статті обґрунтовано роль системи гарантування вкладів фізичних осіб у забезпеченні банківської безпеки. Охарактеризовано основні підходи до гарантування вкладів фізичних осіб. Виділено основні критерії ефективності та безпеки банків. Розкрито основне завдання та місію Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. Здійснено розрахунок прогнозованої фінансової стійкості ФГВФО на перспективу. Проаналізовано систему гарантування вкладів фізичних осіб в Україні та запропоновано комплексну систему заходів для ефективної діяльності Фонду гарантування вкладів фізичних осіб з метою забезпечення банківської безпеки. Подальші дослідження повинні бути орієнтовані на розробку механізмів захисту заощаджень населення в Україні.

**Ключові слова:** банківська безпека, депозитні вклади, система гарантування вкладів населення, фінансова стійкість, Фонд гарантування вкладів фізичних осіб.

Buchko I. Y.,

Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Financial and Economic Security and Banking Business, Lviv Academy of Commerce, Lviv

## THE ROLE OF SYSTEM OF GUARANTEEING INDIVIDUALS DEPOSITS IN PROMOTING BANKING SECURITY

**Abstract.** The article substantiates the role of Deposit Guarantee Fund in providing banking security for individual investors. The main approaches to guaranteeing of individual investors deposits are characterized. The main criteria of efficiency and safety of banks are defined. The basic objectives and mission of the Deposit Guarantee Fund are revealed. The predictive calculation of financial stability of Deposit Guarantee Fund for the future is done. The system of guaranteeing deposits of individuals in Ukraine is analyzed and the comprehensive system of measures for the effective operation of the Deposit Guarantee Fund to ensure banking security is proposed. Further research should focus on developing mechanisms to protect savings of individuals in Ukraine.

**Keywords:** banking security, deposits, individual deposits guaranteeing system, financial stability, Deposit Guarantee Fund.

**Постановка проблеми.** Банківська безпека – це стан стійкої життєдіяльності, за якого забезпечується реалізація основних інтересів і пріоритетних цілей банку, захист від зовнішніх і внутрішніх дестабілізуючих факторів незалежно від умов функціонування. Головним критерієм ефективності та безпеки банку є стабільність його фінансового й економічного розвитку відповідно до планів і завдань незалежно від зміни ситуації [3]. Створення української системи гарантування вкладів населення є спеціальною програмою, яка реалізується з метою укріплення довіри громадян до банківської системи, стимулювання залучення заощаджень громадян в економіку, підтримання внутрішньої стійкості банківського сектору. Функціонування системи гарантування банківських вкладів повинно закріпити позитивну тенденцію зростання вкладів населення, працюючи на підвищення прибутків банків за рахунок зростання ресурсної бази і строків

розміщення залучених ресурсів. Гарантування вкладів фізичних осіб є надзвичайно важливою функцією кожної держави. За останні роки істотно збільшилася недовіра до банків зі сторони населення через неповернення вкладів. Це зумовлює необхідність дослідження системи захисту заощаджень населення. В Україні функцію гарантування вкладів покладено на Фонд гарантування вкладів фізичних осіб (ФГВФО).

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** На сучасному етапі питання захисту депозитних вкладів населення у банківських установах перебувають у центрі уваги як вітчизняних, так і зарубіжних фахівців. Наукові основи гарантування банківських вкладів закладено у працях таких учених, як Бобиль В., Галапун Н., Довгань Ж., Сромошенко А., Козьменко С., Іщенко О., Малік М. [4-10] та ін. Водночас проблеми діяльності Фонду гарантування

вкладів фізичних осіб у контексті забезпечення банківської безпеки ще потребують додаткового дослідження.

**Постановка завдання.** Метою статті є проаналізувати систему гарантування вкладів фізичних осіб в Україні та запропонувати комплексну систему заходів для ефективної діяльності Фонду гарантування вкладів фізичних осіб з метою забезпечення банківської безпеки.

#### **Виклад основного матеріалу дослідження.**

Фонд гарантування вкладів фізичних осіб розпочав свою діяльність із підписанням у 1998 році Президентом України Указу “Про заходи щодо захисту прав фізичних осіб – вкладників комерційних банків”, яким було затверджене Положення про порядок створення Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, формування та використання його коштів. Також Указом було встановлено, що у разі недоступності вкладу в комерційному банку фізичній особі гарантується відшкодування за вкладом, включаючи відсотки, у розмірі вкладу, але не більше 500 гривень. 20 вересня 2001 року Верховна Рада України прийняла Закон України “Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб”, який набув чинності 24 жовтня 2001 року. Даним Законом було передбачено, що Фонд гарантує кожному вкладнику учасника (тимчасового учасника) Фонду гарантування відшкодування коштів за його вкладами, включаючи відсотки, в розмірі вкладів на день настання недоступності вкладів, але не більше 1200 гривень по вкладах кожному з таких учасників. Адміністративна рада Фонду гарантування збільшувала розмір граничної суми відшкодування коштів за вкладами 11 разів. Наразі сума граничного розміру відшкодування коштів за вкладами становить 200 000 грн, а також дана сума не може бути зменшена.

22 вересня 2012 року набув чинності Закон України від 23 лютого 2012 року № 4452-VI «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» [1]. Даним Законом розширено повноваження Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, зокрема в частині щодо виведення неплатоспроможних банків з ринку шляхом здійснення тимчасової адміністрації та ліквідації неплатоспроможних банків.

Відповідно до Закону учасниками Фонду гарантування є банки, участь яких у Фонді гарантування є обов’язковою та які набувають статусу учасника Фонду гарантування в день отримання ними банківської ліцензії. До Закону було внесено декілька поправок, якими, зокрема, було внесено наступні зміни: мінімальний розмір граничної суми відшкодування закріплено на рівні 200 тисяч грн, без можливості її зменшення; розширено перелік здійснення операцій під час тимчасової адміністрації кредиторами неплатоспроможного банку, в тому числі щодо проведення соціальних виплат; визначено дату початку виплат коштів вкладникам за рахунок цільової позики Фонду гарантування під час дії тимчасової адміністрації; встановлено спрощений порядок проведення процедур, пов’язаних із придбанням інвестором неплатоспроможного або перехідного банку; визначено порядок виведення непла-

тоспроможного банку з ринку за участі держави в особі Міністерства фінансів України або державного банку; розширено напрямки використання коштів Фонду гарантування, у тому числі надання приймаючому або перехідному банку позики на умовах субординованого боргу тощо.

12 серпня 2015 року набув чинності Закон України від 16 липня 2015 року № 629-VIII “Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення системи гарантування вкладів фізичних осіб та виведення неплатоспроможних банків з ринку” [2]. Однак Законом передбачено, що деякі норми набуватимуть чинності поетапно.

З першого дня дії Закону передбачено: посилення повноважень Фонду гарантування як тимчасового адміністратора та ліквідатора і підвищення його ролі у підготовці до виведення неплатоспроможного банку з ринку; скорочення термінів виведення банку з ринку за участі держави; здійснення продажу активів банку лише на відкритому конкурсі, а основних засобів, оціночна вартість яких не перевищує 10 мінімальних заробітних плат на дату продажу, та малоцінні й швидкозношувані предмети, необоротні активи, балансова вартість яких за відповідною групою становить менше 10 мінімальних заробітних плат, – безпосередньо юридичній або фізичній особі. Передбачені Законом норми встановлюють реальну відповідальність пов’язаних осіб у випадку недостатності майна для розрахунків за вкладами фізичних осіб, які перевищують гарантовану суму, та іншими кредиторами банку.

Другий етап удосконалення системи гарантування розпочнеться з 1 січня 2016 року. Він, зокрема, передбачає: скорочення строків для затвердження виконавчою дирекцією Фонду гарантування плану врегулювання до 30 днів з дня початку процедури виведення банку з ринку; скорочення строків тимчасової адміністрації з 3 місяців до 1 місяця з можливістю її продовження на 1 місяць виключно з метою реалізації плану врегулювання, який передбачає інший спосіб виведення банку з ринку, окрім ліквідації банку; прискорену ліквідацію неплатоспроможного банку в разі його відповідності критеріям, встановленим нормативно-правовими актами Фонду гарантування. Крім того, Закон передбачає концентрацію всіх процедур із продажу активів банків, що ліквідуються на рівні Фонду гарантування. З цією метою буде створений та почне функціонувати “консолідований офіс” із реалізації такого майна.

На третьому етапі (з 1 липня 2016 року) передбачено скорочення строків початку виплат відшкодування коштів всім без виключення вкладникам за рахунок коштів Фонду гарантування до 20 робочих днів з дня початку процедури виведення неплатоспроможних банків з ринку, тобто, не чекаючи прийняття Національним банком України рішення про відкликання банківської ліцензії та ліквідації банку.

Законом також передбачено з 1 січня 2017 року розширення суб’єктного складу, на який поширюватимуться гарантії Фонду гарантування, а саме: гарантії поширяться і на фізичних осіб-підприємців [2].

Важливим інструментом у зміцненні довіри вкладників до банківської системи є гарантована сума відшкодування. Розуміючи це, ФГВФО збільшував її розмір 11 разів з 500 до 200 000 грн. Зазначений розмір гарантованої суми відшкодування перевищує початковий (500 гривень) у 400 разів та захищає інтереси 98,7% вкладників. Обсяг фінансових ресурсів ФГВФО станом на 01 січня 2015 року становив 16,9 млрд грн.

За час існування ФГВФО виплати гарантованої суми відшкодування здійснювалися вкладникам 48 банків, в яких Національним банком України відкликано банківську ліцензію та ініційовано процедуру ліквідації. Всього у межах гарантованого розміру відшкодування отримали понад 513 тисяч вкладників на загальну суму 14,3 млрд грн. Найбільший обсяг виплат був здійснений у 2010 році – 2,3 млрд та у 2014 році – майже 8,5 млрд грн.

Найбільша кількість ліквідованих банків, вкладникам яких ФГВФО здійснював відшкодування, припадала на 2012-2014 роки. У 2014 році кількість банків, по яких ФГВФО здійснював виплати гарантованої суми відшкодування, досягла 28. Вкладники 17 банків із зазначеної кількості розпочали отримувати відшкодування за вкладками у звітному році [11].

Відповідно до частини 3 статті 19 Закону мінімальний обсяг коштів ФГВФО не може бути нижчим за 2,5 % від суми гарантованих ФГВФО коштів вкладників у межах суми відшкодування з урахуванням суми зборів з учасників ФГВФО, які мають надійти протягом наступного кварталу [2]. За умов досягнення мінімальної межі або ризику суттєвого зменшення обсягу коштів ФГВФО має право вжити заходів для поповнення коштів за рахунок джерел, визначених Законом. З метою прогнозування необхідності поповнення коштів ФГВФО у разі зменшення мінімального обсягу коштів від рівня, визначеного Законом, та керуючись Методикою оцінки фінансової стійкості Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, затвердженою рішенням виконавчої дирекції ФГВФО від 28.02.2013 р. №13 (із змінами та доповненнями, внесеними рішенням виконавчої дирекції ФГВФО від 30.05.2013 р. № 24 та від 18.09.2014 р. № 93), зареєстрованою Міністерством юстиції України 25.03.2013 р. за №482/23014, протягом 2014 року щомісяця здійснювався розрахунок прогнозних значень фінансової стійкості ФГВФО. Значення показника ФСФ у першій половині 2014 року не знижувалося менше 2,5%, однак, починаючи з липня, почало стрімко падати, що свідчило про неможливість ФГВФО за власні кошти виконувати зобов'язання перед вкладниками банків. Для виконання покладених на ФГВФО функцій та з метою захисту прав і законних інтересів вкладників банків, забезпечення ефективної процедури виведення неплатоспроможних банків з ринку та ліквідації банків ФГВФО протягом 2014 року мав підстави для поповнення коштів згідно з частиною 3 статті 19 Закону. Протягом 2014 року для забезпечення виплат вкладникам ФГВФО запозичив кошти: від Національного банку України на загальну суму 10 197,5 млн грн, для забезпечення покриття тимча-

сового дефіциту ліквідності; від Міністерства фінансів України, відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України №456 від 17 вересня 2014 року, в розмірі 10 117,6 млн грн у вигляді ОВДП під 12,5% в обмін на векселі ФГВФО 12,5%. Внаслідок зазначених дій фінансовий стан ФГВФО наприкінці 2014 року зміцнився, про що свідчить підняття ФГВФО до 2,54 у грудні та зростання до 3,37 станом на кінець року з урахуванням запозичених ресурсів, що передбачено Законом. Протягом 2014 року в динаміці вкладних операцій по учасниках ФГВФО спостерігалися наступні тенденції: чисельність вкладників зменшилася на 923,7 тис. осіб, або на 1,9%, і склала 46,5 млн осіб; обсяг депозитного портфеля фізичних осіб зменшився на 20,5 млрд грн, або на 5,1%, і склав 382,1 млрд грн.

Основна причина зменшення суми вкладів – відтік вкладів майже по всіх банках, ліквідація банків. Провідну позицію по залученню вкладників та суми вкладів займає ПАТ «КБ «ПриватБанк», в якому розміщують вклади 19,4 млн фізичних осіб (41,7% по системі) на загальну суму 105,5 млрд грн, або 27,6% у загальній сумі вкладів. Сума вкладів у іноземній валюті склала 54,4 млрд грн, або 25,9% серед вкладів в іноземній валюті по системі та складає 51,5% у структурі вкладів банку. Сума відшкодування за вкладками склала 69,8 млрд грн (66,1% із суми вкладів банку), або 33,3% у загальній сумі відшкодування по ФГВФО; питома вага вкладів у національній валюті зменшилася від 55,7 до 45,0%, а в іноземній валюті зросла до 55,0%; сума вкладів у національній валюті скоротилася на 52,2 млрд грн, або на 23,3%, і склала 172,1 млрд грн, а гривневий еквівалент вкладів в іноземній валюті зріс на 31,7 млрд грн, або на 17,7%, і склав 210,0 млрд грн.; приріст вкладів в іноземній валюті відбувся за рахунок переоцінки валютних вкладів. У доларовому еквіваленті вклади в іноземній валюті зменшилися на 9,0 млрд дол. США, або на 40,3% від 22,3 до 13,3 млрд дол. США. Якщо вклади в іноземній валюті рахувати в доларовому еквіваленті за курсом НБУ, який станом на 01.01.2014 року складав 7,993 грн, то загальний відтік вкладів із банківської системи склала 124,1 млрд грн, або 30,8%. Частка вкладів фізичних осіб у формуванні ресурсів банків склала 36,0%, а частка вкладів у пасивах – 32,4%. За даними НБУ – 14 спеціалізованих ощадних банків, на строкових депозитах зосереджено 77,0% коштів фізичних осіб (зменшення на 33,4 млрд грн, або на 10,2% до 292,9 млрд грн), а питома вага коштів на поточних рахунках склала 23,0% у структурі (приріст на 15,3 млрд грн, або на 21,1% до 87,6 млрд грн). Середньозважена квартальна ставка за вкладками у національній валюті зросла за 2014 рік на 6,0% від 16,67 до 17,67%, а в іноземній – на 13,1% від 6,80 до 7,69%. Гарантований рівень відшкодування коштів за вкладками складає 200 тис. грн (12,7 тис. дол. США). Станом на 01.01.2015 року повністю захищеними є кошти 98,7% вкладників, у таких вкладників зосереджено 39,2% від загальної суми вкладів. Сума можливого відшкодування за рахунок коштів ФГВФО склала 209,9 млрд грн, або 54,9% від загальної суми вкладів по учасниках ФГВФО [11].

Проте згідно з прогнозними розрахунками за новою редакцією Методики оцінки фінансової стійкості Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, затвердженою рішенням виконавчої дирекції ФГВФО від 18.09.2014 р. № 93, показники фонду протягом 2015 року різко погіршаться (табл. 1).

З даних табл. 1 бачимо, що прогнозований рівень дефіциту коштів ФГВФО протягом 2015 року сягне 41,5 млрд грн. У зв'язку з цим для забезпечення функціонування ФГВФО та виконання функцій та повноважень, у тому числі виплат вкладникам неплатоспроможних банків протягом 2015 року, ФГВФО необхідно буде залучити додаткове фінансування не менше ніж 41,5 млрд грн шляхами, передбаченими статтею 19 Закону, і тим самим забезпечити банківську безпеку.

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Таким чином, основним завданням Фонду гарантування є забезпечення функціонування системи гарантування вкладів фізичних осіб та виведення неплатоспроможних банків із ринку. Основною місією Фонду гарантування є збільшення довіри населення до банківської системи і перешкодження поширенню кризових явищ, які могли б дестабілізувати економіку в цілому; захист інтересів вкладників та акціонерів банків; забезпечення рівних гарантій усім клієнтам банків; мінімізація втрат банківських вкладів, що, у свою чергу, стимулює населення до розміщення збережень у банках, оскільки дозволяє запевнити громадян у захищеності їхніх вкладів. У результаті вирішується проблема формування ресурсної бази банків і попередження банкрутств банківських установ, а захист інтересів дрібних вкладників зміцнює соціальну стабільність, що призводить до недопущення розорення широких народних мас, залучення депозитів і зростання банківських активів та сприяє забезпеченню банківської безпеки.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Про систему гарантування вкладів фізичних осіб: Закон України від 23.02.2012р. № 4452- VI // Відомості ВРУ. – 2012 – № 50 (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4452-17>.

2. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення системи гарантування вкладів фізичних осіб та виведення неплатоспроможних банків з ринку : Закон України від 16.07.2015 № 629-VIII // Відомості ВРУ. – 2015 – № 43 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/629-19>.

3. Банківська безпека : навч. посіб. / О. Д. Вовчак, Ю. О. Самура, В. А. Сидоренко, В. А. Вареник. – К. : Знання, 2013. – 237 с.

4. Бобиль В. Удосконалення системи гарантування вкладів в умовах сучасної фінансової кризи / В. Бобиль // Вісник НБУ. – 2012. – № 7. – С. 24-29.

5. Галапун Н. Фонд гарантування вкладів фізичних осіб: особливості функціонування та шляхи

вдосконалення / Н. Галапун // Світ фінансів. – 2011. – № 3. – С. 58-68.

6. Довгань Ж. Страхування депозитів у забезпеченні фінансової стійкості банківської системи / Ж. Довгань // Наукові записки. – 2012. – № 20. – С. 187-190.

7. Єрмошенко А. Гарантійні схеми як механізм захисту споживачів фінансових послуг на банківському і страховому ринках / А. Єрмошенко // Світ фінансів. – 2009. – № 1. – С. 109-118.

8. Іщенко О. Чи захищений сьогодні український вкладник? / О. Іщенко // Вісник НБУ. – 2009. – № 10. – С. 44-50.

9. Козьменко С. Реформа національної системи гарантування вкладів: ключові положення та перспективи розвитку / С. Козьменко // Вісник НБУ. – 2012. – № 6. – С. 14-38.

10. Малік М. Захист заощаджень населення в банківській системі як напрям підвищення стабільності кредитних установ України / М. Малік, В. Харабара // Вісник КНУ ім. Шевченка. – 2010. – № 86-87. – С. 114-121. – (Серія “Економіка”).

11. Офіційний сайт Фонду гарантування вкладів фізичних осіб [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.fg.org.ua](http://www.fg.org.ua).

## REFERENCES

1. Pro systemu harantuvannia vkladiv fizychnykh osib, Zakon Ukrainy vid 23.02.2012 r. № 4452- VI, Vidomosti VRU, 2012, №50 (iz zminamy ta dopovnenniamy), available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4452-17>.

2. Pro vnesennia zmin do deiakykh zakonodavchykh aktiv Ukrainy schodo vdoskonalennia systemy harantuvannia vkladiv fizychnykh osib ta vyvedennia neplatospromozhnykh bankiv z rynku, Zakon Ukrainy vid 16.07.2015 № 629-VIII, Vidomosti VRU, 2015, №43, available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/629-19>.

3. Vovchak, O. D. Samura, Yu. O. Sydorenko, V. A. and Varenik V. A. (2013), *Bankivs'ka bezpeka*, Znannia, K., 237 s.

4. Bobyl' V. (2012), Udskonalennia systemy harantuvannia vkladiv v umovakh suchasnoi finansovoi kryzy, *Visnyk NBU*, № 7, s. 24-29.

5. Halapun N. (2011), Fond harantuvannia vkladiv fizychnykh osib: osoblyvosti funktsionuvannia ta shliakhy vdoskonalennia, *Svit finansiv*, № 3, s. 58-68.

6. Dovhan' Zh. (2012), Strakhuvannia depozytiv u zabezpechenni finansovoi stijkosti bankivs'koi systemy, *Naukovi zapysky*, № 20, s. 187-190.

7. Yermoshenko A. (2009), Harantijni skhemy iak mekhanizm zakhystu spozhyvachiv finansovykh posluh na bankivs'komu i strakhovomu rynkakh, *Svit finansiv*, № 1, s. 109-118.

8. Ischenko O. (2009), Chy zakhyschenyj s'ohodni ukrains'kyj vkladnyk?, *Visnyk NBU*, № 10, s. 44-50.

9. Koz'menko S. (2012), Reforma natsional'noi systemy harantuvannia vkladiv: kluchovi polozhennia ta perspektyvy rozvytku, *Visnyk NBU*, № 6, s. 14-38.

10. Malik M. and Kharabara V. (2010), Zakhyst zaoschadzhen' naseleennia v bankivs'kij systemi iak



napriam pidvyschennia stabil'nosti kredytnykh ustanov Ukrainy, *Visnyk KNU im. Shevchenka*, № 86-87, s. 114-121.

11. Ofitsijnyj sayt Fondu harantuvannia vkladiv fizychnykh osib, available at: [www.fg.org.ua](http://www.fg.org.ua).

Клепанчук О. Ю.,  
аспірант, Львівська комерційна академія, м. Львів

## ПРЯМІ ТА ОПОСЕРЕДКОВАНІ ФОРМИ ФІСКАЛЬНОГО ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК МАЛОГО БІЗНЕСУ

**Анотація.** У статті розглянуто прямі та опосередковані форми фіскального впливу на розвиток малого бізнесу. Зазначено, що за критеріями податкового адміністрування всіх суб'єктів малого бізнесу можна поділити на дві групи. До першої входять ті суб'єкти підприємницької діяльності, які перебувають на загальній системі оподаткування. Другу групу складають малі підприємства, яким чинним податковим і господарським законодавством дозволено застосовувати альтернативні форми оподаткування – єдиний (спрощений) податок. Відзначено, що провідне місце у структурі валового обороту суб'єктів малого бізнесу, яким притаманна загальна методика оподаткування, посідають ПДВ, податок на прибуток, низка платежів ресурсно-майнової групи, податки на власність, місцеві податки і збори. Подальші дослідження повинні бути спрямовані на розробку прямих та опосередкованих форм фіскального впливу на розвиток малого бізнесу.

**Ключові слова:** прямі форми фіскального впливу, опосередковані форми фіскального впливу, малий бізнес, податкові зобов'язання, єдиний податок, бюджетні ресурси.

Клепанчук О. У.,  
Postgraduate, Lviv Academy of Commerce, Lviv

## DIRECT AND INDIRECT FORMS OF FISCAL IMPACT ON SMALL BUSINESS DEVELOPMENT

**Abstract.** The article deals with direct and indirect forms of fiscal impact on small business development. It is determined that the criteria for the tax administration of small businesses can be divided into two groups. The first group includes those entrepreneurs that are on a general system of taxation. The second group consists of small businesses, which according to valid tax and commercial legislation are allowed to use alternative forms of taxation – single (simplified) tax. It is noted that the top importance in the structure of gross turnover of small business, for which is inherent general method of taxation, is conditioned by VAT, income tax, a number of payments of resource-property group, property taxes, local taxes and fees. Further research should be directed at developing of forms of direct and indirect fiscal impact on small business development.

**Keywords:** direct forms of fiscal impact, indirect forms of fiscal impact, small business, tax obligations, single tax, budgetary resources.

**Постановка проблеми.** Традиційно вплив податкового механізму на відтворювальний економічний цикл здійснюється шляхом стимулювання або стримування темпів його зростання, посилення чи послаблення накопичення капіталу, розширення чи скорочення платоспроможного попиту населення. Економічний механізм системи оподаткування досягає поставленої мети при створенні рівноцінних умов господарювання для всіх підприємств, незалежно від виду їх діяльності та форм власності. А використання низки елементів фіску, а саме: ставок, пільг, термінів сплати – створює прецеденти для вирішення комплексу завдань щодо насичення товарами й послугами споживчого ринку, прискорення науково-технічного прогресу, забезпечення першочергових соціальних гарантій населенню.

Вся множинність і багатогранність податкових перерозподільчих інструментів торкається і суб'єк-

тів малого підприємництва як носіїв фіскальної суті. Основні підходи щодо організації оподаткування малих підприємств у контексті стимулювання їх розвитку вимагають поглибленого вивчення та ґрунтовного наукового опрацювання чинних методик справляння податків у сфері малого бізнесу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання, що стосуються прямих та опосередкованих форм фіскального впливу на розвиток малого бізнесу, висвітлюються у працях таких вчених, як: Н. А. Вахновська [1], О. П. Кириленко [2], О. Р. Квасовський [2], В. Парник [3], Й. Петрович [4], Л. Б. Рябушка [5], О. В. Шкарупа [7], А. В. Романченко [7], Ф. О. Ярошенко [8] та ін.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження прямих та опосередкованих форм фіскального впливу на розвиток малого бізнесу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** За критеріями податкового адміністрування всіх суб'єктів малого бізнесу можна поділити на дві групи. До першої входять ті суб'єкти підприємницької діяльності, які перебувають на загальній системі оподаткування, тобто виконують податкові зобов'язання зі сплати всіх податкових платежів, за наявності відповідних об'єктів оподаткування. Це насамперед ті підприємства, обсяги діяльності яких чи середньооблікова чисельність працюючих перевищують нормативні показники, а також суб'єкти бізнесу, що здійснюють господарську діяльність, на яку спрощений режим оподаткування не поширюється. Другу групу складають малі підприємства, яким чинним податковим і господарським законодавством дозволено застосовувати альтернативні форми оподаткування – єдиний (спрощений) податок.

Однак на сьогодні істотно переважає частка суб'єктів малого бізнесу, що перейшли на особливі режими оподаткування.

Отже, дослідження теоретико-методологічних засад фіскального регулювання розвитку малого бізнесу має ґрунтуватися на системній оцінці податкового механізму як загалом, так і в контексті фінансово-економічних відносин мале підприємство – держава, з поетапним, логічно-послідовним зміщенням акцентів на прикладні аспекти організації фіска, всебічному аналізі та оцінці ефективності оподаткування відповідно при загальній та альтернативних схемах оподаткування [6].

Водночас втручання у господарський механізм через податкову систему має опосередкований характер, потребує відповідного періоду часу, що пов'язано з участю держави у процесах розподілу та перерозподілу ВВП. Важливим критерієм оцінки рівня фіска є платоспроможність суб'єктів підприємницької діяльності – платників податку, ознаками якої є не лише доходи і майно, а й загальні особливості витрат платника. З огляду на це цілком виправданим є використання як прямих, так і опосередкованих форм податкового втручання в економічні процеси.

Значимо, що перші реалізуються через систему прямих податків і знаходяться в прямій залежності від величини доходу чи вартості майна. Для других (непрямих податків) властиві повитратний характер та відповідна залежність від обсягів споживання.

Зауважимо наступне: провідне місце у структурі валового обороту суб'єктів малого бізнесу, яким притаманна загальна методика оподаткування, посідають ПДВ, податок на прибуток, низка платежів ресурсно-майнової групи, податки на власність, місцеві податки і збори. Природно, висвітленню макро- та мікроекономічного інструментарію вказаних податків, насамперед ПДВ і податку на прибуток, оцінці їх місця та ролі у системі фінансової підтримки малого підприємництва слід приділити особливу увагу.

Що стосується непрямих оподаткування, то історично воно виникло пізніше за пряме, але поступово перетворилося у відчутний канал поповнен-

ня бюджетних ресурсів, що певною мірою зумовило неадекватне їх суспільне сприйняття.

На наш погляд, ідеалізувати одну з форм оподаткування – пряму чи непрямую – на сьогодні немає сенсу, оскільки кожній із них притаманні свої переваги і недоліки. З огляду на це уряд зацікавлений у поєднанні таких двох основних форм оподаткування. У сучасних умовах використовується прагматична комбінація прямих і непрямих носіїв фіскальних відносин – ПДВ, який за податковою базою є прямим, а за способом сплати – опосередкованим. Як показали проведені дослідження, зазначені форми оподаткування є домінуючими не лише в складі бюджетних надходжень, а й у системі перерозподільчих механізмів ВВП.

Таким чином, ПДВ як основна форма непрямих оподаткування (для більшості підприємницьких структур єдина) виступає не лише формою мобілізації державних доходів, а й виконує низку важливих соціально-економічних функцій. Ефективність його функціонування залежить від соціально-економічної орієнтації податкової системи та її моноструктури; форм і методів мобілізації податку до бюджету; створення й функціонування автоматизованої системи фінансового рахівництва та обробки інформації, особливостей адміністрування і декларування складових податкової бази, оптимізації рівня пільгового оподаткування, дотримання розрахунково-платіжної дисципліни в процесі сплати й відшкодування податкових сум.

Провідну роль у системі прямого оподаткування суб'єктів підприємницької діяльності – юридичних осіб відіграє податок на прибуток. Механізм прибуткового оподаткування визначається більшою гнучкістю порівняно з опосередкованою формою одержавлення національного продукту, а, отже, є прийнятнішим для виконання регулюючої функції податків. Водночас вагомий стимулюючий потенціал податку на прибуток істотно обмежується нестабільністю податкового законодавства, насамперед частою зміною об'єкта оподаткування.

Значимо, що в Україні розроблена теоретична концепція слабoproгресивного оподаткування всіх юридичних осіб як альтернатива сучасному пропорційному прибутковому оподаткуванню. Її основні положення полягають у наступному:

1. Більшість вітчизняних підприємств не відзначаються високою податковою самосвідомістю, що обов'язково варто враховувати при вдосконаленні механізму справляння податку на прибуток юридичних осіб. На відміну від суттєво зниженої пропорційної ставки для малих підприємств, помірний прогресивність податку на прибуток викликає меншу спокосу у власників великих і середніх компаній з метою мінімізації податкових зобов'язань “замаскувати” їх під низку формально незалежних малих фірм. Адже прибуток до певного рівня всіх підприємств без винятку оподатковується за однаково зниженою ставкою.

2. Запровадження слабoproгресивного оподаткування менше стримує закономірне прагнення малої фірми до нарощування масштабів виробничо-комерційної діяльності та збільшення прибутків,

аніж ризик втратити право на використання зниженої пропорційної ставки, бо частка податкових вилучень зростає дуже плавно.

3. Наявність відчутного елементу регресу для високих прибутків сприятиме виведенню значної їхньої частини з “тіні”, що частково компенсує зменшення бюджетних надходжень від оподаткування малих прибутків.

4. З суб’єктивно-психологічної точки зору наявність помірної прогресії створює враження більшої справедливості податку.

5. Твердження про серйозне ускладнення розрахунку податкових зобов’язань не мають ґрунтовних підстав. Вітчизняними бухгалтерами давно освоєно аналогічний алгоритм обчислення прибуткового податку з громадян (на зміну якому, щоправда, прийшов пропорційний податок з доходів фізичних осіб), тому навряд чи розрахунок податку на прибуток підприємств за шкалою ставок викличе особливі труднощі. Крім того, пропонується визначити прибуток до оподаткування на підставі бухгалтерських даних про фінансові результати суб’єкта господарювання – юридичної особи, що означає:

- ліквідацію абсурдного і трудомісткого коригування валових витрат на приріст (убуток) товарно-матеріальних залишків на складах і в незавершеному виробництві;

- зменшення витрат на ведення відповідного податкового обліку;

- скорочення форми податкової декларації внаслідок того, що зникає потреба у заповненні численних непотрібних додатків [2].

Докорінно новим етапом в історії розвитку податкової політики України став Податковий кодекс. Першочергово передбачалося, що його положення спрямовані на вдосконалення адміністрування податків, досягнення компромісів між державою та суб’єктами господарювання, зниження податкового навантаження для менш платоспроможних громадян, створення додаткових умов для розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності, що сприятимуть прискоренню економічного розвитку України. Однак неоднозначні та непрозорі правила, які викладені в положеннях кодексу, певною мірою гальмують підприємницьку активність серед платників податків, стимулюють розвиток тіньової економіки та не є достатньо ефективними для стимулювання економічного розвитку України.

Загалом ідею затвердження Податкового кодексу можна вважати позитивною, однак деякі його положення, на нашу думку, потребують значного доопрацювання з метою запровадження дійсно ефективної податкової політики, що сприятиме подальшому ефективному розвитку економічних процесів в Україні.

Ще раз відзначимо: до основних показників, що характеризують економічний розвиток країни, відносяться ВВП, обсяги промислового виробництва, ціни на споживчому ринку, ціни виробників промислової продукції, фіскальний блок, валютний та грошово-кредитний ринок, капітальні інвестиції,

зовнішньоекономічна діяльність, доходи населення тощо.

Ми підтримуємо точку зору Й. Петровича [4] стосовно того, що значний вплив на розвиток економіки країни, який характеризується рядом наведених вище показників, здійснює податкова політика держави, яка проявляється у формах та методах мобілізації фінансових ресурсів та їх використанні відповідно до завдань та потреб держави. Безпосередньо податкова політика справляє особливий вплив на підвищення реальних доходів населення, якості життя, соціально-економічного розвитку країни, створює низку умов, необхідних для забезпечення сприятливого інвестиційного та інноваційного клімату в державі, а також стимулювання підприємницької активності. Податкова політика вказує на низку зусиль, які докладає держава у процесі регулювання соціально-економічних відносин [5]. Тому сутність податкової політики виявляється в сукупності організаційно-правових та фінансово-економічних заходів держави в сфері регулювання податкових відносин, які спрямовані на мобілізацію та використання фінансових ресурсів у системі регулювання соціально-економічного розвитку країни.

ПДВ та податок на прибуток підприємств, як нами вже зазначалося вище, є найбільш значними за обсягом надходжень до державного бюджету, тому в даному дослідженні ще раз детальніше зупинимось саме на аналізі податкової політики у сфері даних податків.

Стягнення ПДВ є важливим питанням для економіки держави, адже, враховуючи останні зміни в Податковому кодексі України, зменшення ставки цього податку до 17% з 01.01.2014 року здатне викликати дефіцит держбюджету. Приклад такого явища – практика 90-х років, коли ПДВ було зменшено з 28% до 20%; як наслідок, – нестача надходжень до бюджету, що викликало повернення попередньої ставки – 28%. Такі дії спричинили масове ухилення від сплати податку і призвели до необхідності зниження знову до рівня 20%.

Зростання податкових надходжень було зумовлено економічними чинниками та посиленням фіскального навантаження на економіку, а також збільшенням нарахування штрафів за порушення податкового законодавства. Крім того, помітний внесок зроблено Держмитслужбою, що почала широко застосовувати непрямі методи визначення податкової бази. Уряд посилював фіскальний тиск через авансові податкові платежі та повернення ПДВ.

Що стосується малого підприємництва, яке є об’єктом нашого дослідження, то у сучасних умовах господарювання воно є єдиним засобом існування та стимулом розвитку для мільйонів людей як в Україні, так і в цілому світі. Малі та середні підприємства є передумовою сталого економічного зростання, створення нових робочих місць, зміцнення економіки регіонів, країни в цілому. Але варто погодитися з В. Парником [3], який зазначає, що сталому розвитку суб’єктів малого підприємництва перешкоджає існуюче податкове законодавство. Вдосконалення системи оподаткування малих підприємств України в сучасних умовах виступає ду-

же важливою проблемою. Її вирішення суттєво вплине на поповнення державного бюджету, подальший розвиток підприємництва, інвестування галузей національної економіки та соціальний захист населення.

У свою чергу, О. В. Шкарупа [7] зазначив, що розвитку малого підприємництва сприяє низка економічних і організаційних чинників, серед яких велике значення має механізм оподаткування. Підтримка малого бізнесу через систему оподаткування може стати одним із способів подолання негативних наслідків фінансово-економічної кризи в Україні [1]. Вченими висловлюється дві зовсім протилежні точки зору щодо розвитку малого бізнесу в умовах нового Податкового кодексу.

Аналізуючи зміст прийнятого Податкового кодексу, можна відзначити таке позитивне зрушення податкової системи, як скорочення кількості податків і зборів та зниження податкового тиску на економіку. Так, замість 29 загальнодержавних та 14 місцевих обов'язкових платежів, що були закріплені законами України стосовно оподаткування, Податковим кодексом запроваджено відповідно 18 та 5 платежів, перелік яких істотно відрізняється від існуючого раніше. Перш за все це викликано тим, що деякі податки тепер просто не справлятимуться. Прикладом таких платежів є комунальний податок і податок на рекламу, ринковий збір, збір за право використання місцевої символіки та збір за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі: за періоди після 01.01.2011 р. їх сплачувати не потрібно. Позитивним напрямом податкової реформи стало зменшення ставки податку на прибуток з 2011 р. з 25 до 19 %, потім адекватно з 2014 р. до 16 %. Податок на додану вартість з 2014 р. знизиться із 20 до 17 %. Кодекс також передбачає податкові канікули, які дадуть можливість вивільнити додаткові кошти для розвитку бізнесу: на період з 1 квітня 2011 р. до 1 січня 2016 р. застосовується ставка 0 % для платників податку на прибуток, у яких розмір доходів кожного звітного податкового періоду наростаючим підсумком з початку року не перевищує трьох мільйонів гривень та нарахованої за кожний місяць звітного періоду заробітної плати (доходу) працівників, які перебувають із платником податку в трудових відносинах, є не меншим, ніж дві мінімальні заробітні плати, розмір якої встановлено законом [3].

Однак існує зовсім протилежна точка зору, і, на думку багатьох фахівців [8], деякі норми Податкового кодексу не сприятимуть розвитку малого бізнесу. Згідно з цим кодексом спостерігається ускладнення ведення звітності підприємства внаслідок відсутності очікуваного злиття податкового та бухгалтерського обліку, значне збільшення повноважень для існуючих податківців. Згідно з новим Податковим кодексом перевірка триває до 10 днів (а в разі потреби продовжується ще на 5 днів), протягом якої можливе проведення інвентаризації активів та здійснення контрольного закупівлі, що значно ускладнить роботу підприємців. Якщо в результаті перевірки будуть знайдені порушення, контролюючий орган самостійно визначає суму грошових зобов'язань суб'єкта підприємницької діяльності [8].

Отже, Податковий кодекс є кроком на шляху до створення більш досконалої системи оподаткування. Він має ряд переваг: зменшення кількості податків, зниження певних податкових ставок. Проте, незважаючи на ці переваги, даний законодавчий документ має низку серйозних недоліків: негативні умови оподаткування для середнього та особливо малого бізнесу, обмеження кола осіб, що можуть користуватися спрощеною системою оподаткування тощо. Таким чином, навіть ці окремі зауваження щодо Податкового кодексу свідчать про необхідність його вдосконалення. Основним завданням, що постає перед державою на сьогодні, є досягнення економічної рівноваги між державним регулюванням через систему оподаткування, прискоренням темпу розвитку малого бізнесу в різних сферах народного господарства, створенням середнього соціального класу суспільства та встановленням оптимально-максимального рівня наповнення бюджету держави за рахунок малого бізнесу.

Нещодавно Міністерство доходів і зборів оприлюднило останню масштабну ініціативу в межах пакета заходів з перегляду ключових норм податкового законодавства. Запропоновано з 2014 року знизити ставку податку на додану вартість (ПДВ) з 20% до 9%. Роком раніше пропонувалася ставка 12% при імпорті, 7% – при внутрішніх операціях. Однак при ставці 9% бюджету загрожують втрати у 100,6 млрд. грн. Але для компенсації втрат запровадять податок з обороту: 2% від обсягу імпорту, від суми угод при поставці товарів і послуг всередині країни, а також від операцій із резидентами територій з режимом пільгового оподаткування. При експорті, коли відшкодовується ПДВ, податок з обороту складатиме 1% [9].

На наш погляд, існує декілька ефективних напрямків покращення податкової системи та податкової політики України. Досить продуктивною може бути диференціація ставки податку на прибуток у залежності від виду діяльності, що сприятиме нагромадженню інвестиційних ресурсів підприємницькими структурами. Така диференціація дасть змогу усунути диспропорції між реальною і фінансово-посередницькою сферами, якщо для останніх ставку податку на прибуток зробити дещо вищою за базову ставку. Разом з тим, доцільно створити пріоритетне середовище для тих структур, які сприяють проведенню активної інноваційно-інвестиційної політики.

Також на сьогодні актуальною для України є розробка механізму, базованого на принципі регресивного оподаткування галузей, які нарощують виробництво продукції, що має перспективу збуту на внутрішньому і зовнішньому ринках. За таких умов підприємства будуть зацікавлені показувати оподатковувану базу в повному обсязі, оскільки, чим більша сума одержуваного прибутку, тим менша ставка податку.

Своєю чергою, для зменшення інфляційного потенціалу податкової системи необхідно поетапно знижувати ставку ПДВ, в першу чергу на високотехнологічні, наукомісткі, екологічно безпечні виробництва, а також галузі, що видобувають при-

родні ресурси, головним чином енергоресурси, і продовольчі товари (крім підакцизних). Одночасно доцільно запровадити підвищені ставки ПДВ на застарілі технології.

Як свідчить практика, неможливо побудувати ефективну податкову систему, не сформувавши платника податку як елемент податкової системи, як суспільний інститут. А для цього потрібно проводити всебічну організаційну і просвітницьку роботу з платниками податків, урегульовувати і вдосконалювати інформаційні потоки між платниками податків та органами контролю за їх сплатою, а також враховувати соціально-культурні й психологічні особливості громадян країни, усталені традиції при прийнятті рішень у галузі оподаткування.

Оскільки сплата податків має носити обов'язковий характер, то система штрафів, санкцій та громадська думка в країні повинні бути сформовані таким чином, щоб несплата або несвоєчасна сплата податків стали менш вигідні платникові, ніж вчасне і чесне виконання зобов'язань перед бюджетом.

Таким чином, для підвищення ролі податкової системи в прискоренні економічного розвитку необхідно розробити податкову політику, спрямовану на стимулювання вітчизняного виробництва, інноваційно-інвестиційної діяльності, споживчого попиту, а також посилення регулюючої й контролюючої функцій держави щодо сплати податків.

Отже, з вищезазначеного можна зробити наступні висновки:

- по-перше, для української бюджетно-податкової системи характерною є перевага податкових надходжень у доходній частині державного бюджету країни;

- по-друге, з одного боку, ця перевага у своєму кількісному визначенні свідчить про високий рівень залежності доходної частини бюджету країни від податків, з іншого боку, якісна структура податкових надходжень до державного бюджету знову і знову підтверджує факти падіння реальних доходів підприємств, зростання кількості збиткових підприємств, недосконалості податкового законодавства, низького рівня доходів громадян.

Також за результатами дослідження нами було встановлено, що найбільші обсяги податкових надходжень до бюджету здійснюються за рахунок ПДВ та податку на прибуток, а структура податкової системи є неадекватною ринковій економіці, оскільки серед платників податків переважають юридичні особи, а непрямі податки становлять найбільшу частку в загальній структурі податкових надходжень. Неefективність податкової системи України пов'язана з:

- недосконалістю податкової політики та значною кількістю малоефективних податків;

- нестабільністю нормативно-правової бази оподаткування й суперечливістю окремих законодавчих норм;

- нераціональністю системи податкових пільг, що залишає можливість для ухиляння від сплати податків і не стимулює інноваційну діяльність та енергоefективність;

- значними розбіжностями між податковим і бухгалтерським обліком.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** З метою підвищення ролі податкової системи у прискоренні економічного розвитку необхідно розробити таку податкову політику, яка була б спрямована на стимулювання вітчизняного виробництва, інноваційно-інвестиційної діяльності, споживчого попиту, а також посилення регулюючої й контролюючої функцій держави щодо сплати податків. Також необхідно впровадити диференційовану ставку податку на прибуток у залежності від виду діяльності підприємства; регресивне оподаткування галузей, що сприяють розвитку науково-технічних розробок та нарощенню обсягів виробництва. Також можливе поетапне зниження ставки ПДВ, що певною мірою передбачено у Податковому кодексі, однак не відомо, чи буде застосовано на практиці. Загалом Україна потребує створення адекватної податкової політики, спрямованої на підтримку галузей, що зазнали труднощів, політики, що максимально враховуватиме сучасні тенденції розвитку економічних процесів, а не просто копіюватиме ту чи іншу модель, що застосовується в інших країнах світу, наближення податкового і бухгалтерського обліку, яке було розпочато певними змінами у Податковому кодексі, а саме: в розділі “Податок на прибуток”, зменшення податкового тягаря на верстви населення і галузі, які потребують підтримки, а також спрощення механізму адміністрування податків тощо [Парник В. Стимулювання структурних змін в економіці – головне завдання податкової реформи / В. Парник // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 11. – С. 214-223].

Доцільно зазначити, що до основних причин гальмування розвитку малого підприємництва в Україні відносять:

- неопрацьованість законодавства як з питань розвитку малого підприємництва, так і підприємництва у цілому;

- високі податки, що змушує деяких суб'єктів малого та середнього підприємництва йти в тіньову економіку;

- недостатню державну фінансово-кредитну і майнову підтримку малих підприємств;

- відсутність дієвого механізму реалізації державної політики щодо підтримки малого бізнесу;

- недосконалість системи обліку та статистичної звітності малих підприємств;

- обмеженість інформаційного та консультативного забезпечення [1].

Своєю чергою, шляхи вирішення проблем малого бізнесу в Україні можна покращити за рахунок:

- 1) створення раціональної нормативно-правової бази, що включає:

- розробку і прийняття нової спрощеної системи бухгалтерського і податкового обліку та звітності малих підприємств;

- прийняття закону “Про малий бізнес”, який регулюватиме всі економічні та правові аспекти забезпечення розвитку малого підприємництва;

- внесення змін до вже діючих законів, що визначають межі регулювання малим бізнесом: закони “Про підприємництво”, “Про підприємництво в Україні” тощо.

2) організації фінансової підтримки і допомоги малому бізнесу:

- створення спеціальних установ для кредитування малих підприємств;

- використання Фонду сприяння зайнятості населення на розвиток малих підприємств;

- спрощення податкового законодавства і зменшення кількості зборів і відрхувань;

3) організаційного забезпечення малого бізнесу з:

- впровадження регіональних програм підтримки і розвитку малих підприємств;

- створенням незалежної системи реєстрації та ліквідації малих підприємств;

- організацією роботи окремої ланки виконавчої влади, яка би займалася виключно питаннями малого бізнесу;

4) створення забезпеченості інформацією та кадрами, що включає:

- створення спеціалізованих консультативних центрів по наданню інформації підприємцям;

- покращення освітніх програм напрямків підприємництва і бізнесу;

- організацію програм підготовки і перепідготовки кадрів за державний рахунок.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Вахновська Н. А. Податковий кодекс в контексті реформування податкової системи України / Н. А. Вахновська // Економічний форум. – 2011. – № 1. – С. 72-75.

2. Кириленко О. П. Модернізація механізму справляння податку на прибуток малих підприємств / Кириленко О. П., Квасовський О. Р. // Фінанси України. – 2004. – № 4. – С. 52-62.

3. Парник В. Стимулювання структурних змін в економіці – головне завдання податкової реформи / В. Парник // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 11. – С. 214-223.

4. Петрович Й. Проблеми розвитку та шляхи вдосконалення податкової політики України / Й. Петрович // Банківська справа : зб. наук. праць. – 2008. – № 6. – С. 43-49.

5. Рябушка Л. Б. Бюджетно-податкова політика і в системі регулювання економічного розвитку держави / Л. Б. Рябушка, Д. В. Веремчук // Вісник Сумського державного університету : зб. наук.

праць. – Суми : Вид-во СумДУ, 2008. – № 3. – С. 182-187.

6. Інститут бюджету та соціально-економічних досліджень / Щомісячний моніторинг основних індикаторів бюджетної та банківської систем України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ibser.org.ua/UserFiles/File/>.

7. Шкарупа О. В. Аналіз проблем та напрямків удосконалення системи оподаткування в Україні / О. В. Шкарупа, А. В. Романченко // Механізм регулювання економіки. – 2010. – № 1. – С. 185-191.

8. Ярошенко Ф. О. Реформування Податкової системи України в контексті прийняття Податкового кодексу / Ф. О. Ярошенко // Фінанси України. – 2010. – № 7. – С. 3-9.

9. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI зі змінами та доповненнями від 1 січня 2011 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zik.ua/ua/news/2013/07/24/420842>.

## REFERENCES

1. Vakhnovska, N. (2011), “Internal revenue code in the context of reformation of the tax system of Ukraine”, *Economichnyi forum*, vol. 1, pp. 72-75.

2. Kirilenko, A. P. and Kvasovskyy, A. R. (2004), “Modernisation of mechanism of production of income tax small enterprises”, *Financu Ukrainu*, vol. 4, pp. 52-62.

3. Parnuk, V. (2010), “Promote structural change in the economy - the main task of the tax reform”, *Actualni problem ekonomiku*, vol. 11, pp. 214-223.

4. Petrovuch, J. (2008), “Problems of development and ways to improve the tax policy of Ukraine”, *Bankivska sprava*, vol. 6, pp. 43-49.

5. Ryabushko, L. and Veremchuk, D. (2008), “Fiscal policy and the regulation of economic development”, *Visnik Sumscogo derzavnogo universitetu*, vol. 3, pp. 182-187.

6. Institute budget and socio-economic research (2013), “Monthly monitoring key indicators of fiscal and banking systems of Ukraine”, available at: <http://www.ibser.org.ua/UserFiles/File/> (Accessed 4 January 2013).

7. Shkarupa, O. and Romanchenko, A. (2010), “Analysis of problems and directions of improvement of tax system in Ukraine”, *Mechanism regulyvanny ekonomiku*, vol. 1, pp. 185-191.

8. Yaroshenko, F. (2010), “Taxation Reform in Ukraine in the context of the Tax Code”, *Financu Ukrainu*, vol 7, pp. 3-9.

9. Tax Code of Ukraine (2011), on The Law of Ukraine “On public-private partnership”, available at: <http://zik.ua/ua/news/2013/07/24/420842> (Accessed 29 August 2013).

Мицак О. В.,

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

Осадчук Ю. В.,

аспірант, Львівська комерційна академія, м. Львів

## ШЛЯХИ МОДЕРНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ В УКРАЇНІ

*Анотація.* У статті показані місце і значення споживчої кооперації як галузі національного господарства. Розглянуті основні показники діяльності споживчої кооперації як системи, так і сектора національного господарства. Визначені шляхи модернізації системи фінансового забезпечення розвитку споживчої кооперації України. Особливу увагу приділено оптимальному формуванню її багаторівневості та міжфункціональності. Окреслено необхідність запровадження державної політики забезпечення розвитку споживчої кооперації як важливої складової економічного і соціального складників розвитку держави.

**Ключові слова:** споживча кооперація, система фінансового забезпечення, джерела фінансування розвитку, державна програма, внутрішні джерела фінансування, пайовий капітал.

Mytsak O. V.,

Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finances and Credit, Lviv Academy of Commerce, Lviv

Osadchuk U. V.,

Postgraduate, Lviv Academy of Commerce, Lviv

## WAYS OF MODERNIZATION OF THE FINANCIAL SUPPORT SYSTEM OF THE CONSUMER COOPERATION DEVELOPMENT IN UKRAINE

*Abstract.* The article shows the place and importance of consumer cooperation as a branch of the national economy. The basic indicators of consumer cooperation activity as system and sector of the national economy are considered. The ways of modernizing the system of financial support of consumer cooperation in Ukraine are determined. Particular attention is paid to the optimal formation of multilevel and cross-functional relations in this system. The need to implement public policies to ensure the development of consumer cooperation as an important part of economic and social components of state development is outlined.

**Keywords:** consumer cooperation, system of financial support, sources of financing, state program, internal sources of financing, equity capital.

**Постановка проблеми.** Для сучасного стану функціонування споживчої кооперації в Україні характерними є суттєві системні вади у системі забезпечення її розвитку, як з позиції здійснення господарської діяльності, так і її фінансового забезпечення. Це проявляється у невідповідній загальній системі управління щодо сучасних вимог ведення бізнесу та нерациональній структурі формування і використання фінансових й інвестиційних ресурсів та активів господарської системи. Існуюча система фінансового забезпечення, на нашу думку, перешкоджає стабільному функціонуванню та реалізації фінансово-господарської діяльності, фінансуванню програм збільшення її обсягів, підвищенню ефективності перебігу виробничо- та торгово-технологічних процесів, підготовці й впровадженню інвестиційних проєктів, зорієнтованих на диверсифікацію діяльності й запровадження нових видів та напрямів бізнесу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні аспекти формування системи фінансового забезпечення діяльності суб'єктів господарювання досліджувалися та представлені у працях вітчизняних науковців: І. Бланка, Т. Васильціва, О. Терещенка, А. Поддєрьогіна, О. Білої та ін. Водночас багато питань щодо особливостей формування даного елементу системи управління споживчої кооперації України на сьогодні залишаються недостатньо вивченими і потребують подальшого розгляду.

**Постановка завдання.** Комплексна модернізація системи фінансового забезпечення може стати об'єктивною передумовою відновлення позицій споживчої кооперації в сучасній соціально-економічній системі держави, стабілізації її фінансово-економічного становища та поступального розвитку у сегментах, традиційно привабливих для кооперування з огляду на еволюцію її розвитку на тере-



нах України та історичний досвід і сучасний стан її конкурентних переваг в економічних системах Західної Європи та світу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Відомо, що кооперація є формою організації економічної діяльності людей і суб'єктів господарювання для спільного досягнення загальних цілей чи задоволення потреб. Це система, що складається з кооперативів та їх об'єднань заради сприяння членам кооперації у суспільно-соціальній сфері, а також комерційній господарській діяльності виробничого, посередницького, фінансового та ін. типів. Споживчу кооперацію часто навіть ототожнюють із третім сектором економіки попри приватний (індивідуальний) і державний (централізований) сектори національного господарства.

Отже, мова йде про складну рівноелементну та багаторівневу систему. Відтак, її фінансове забезпечення також не обмежується лише грошовими ресурсами й іншими фінансовими ресурсами, призначеними для обслуговування поточної й інвестиційної діяльності суб'єктів цієї системи чи здійснення витрат, забезпечуючи функціонування апарату управління. Різні види діяльності, верифікація суб'єктів господарювання, географічно-просторова зорієнтованість, складність побудови вертикально-горизонтальних виробничо-господарських та організаційно-управлінських відносин об'єктивно визначають значно складніші фінансово-економічні заходи відносин щодо формування, розподілу та використання фінансового забезпечення у споживчій кооперації як системі.

Більше того, відомі такі головні форми кооперації, як кредитна, споживча, виробнича та ін., що також диверсифікує напрями залучення і орієнтири використання фінансів суб'єктів та системи споживчої кооперації у цілому. Таким чином, обґрунтовується об'єктивно існуюча на сучасному етапі еволюції системи споживчої кооперації необхідність формування багаторівневої та міжфункціональної системи фінансового забезпечення її розвитку.

Підтвердженням зазначеного є й низка ініційованих правлінням Укоопспілки стратегічних інвестиційних бізнес-проектів, реалізація яких ускладнилася в головній мірі через причину браку фінансування і комплексного бачення джерел його формування і розподілу. Йдеться про Програму розвитку споживчої кооперації на сільських територіях України, Інвестиційний проект з розвитку горіхівництва в системі Укоопспілки, Проект формування дилерської мережі впровадження ІТ-проектів в системі споживчої кооперації України та ін. [1].

Як відомо, фінансове забезпечення сектора, галузі, виду економічної діяльності являє собою сукупність фінансово-економічних відносин у межах відповідного інституційного середовища, які виникають у процесі формування, розподілу та використання фінансових ресурсів, зокрема щодо їх обсягів і структури, забезпечення необхідного рівня результативності та ефективності, а також пов'язаних із ними механізмів, інструментів, важелів, засобів, дій, що реалізуються базовими (органи державної

влади, керівні ланки Укоопспілки) та допоміжними (фінансово-економічні інституції) суб'єктами.

При цьому зауважимо, що органи державної влади слід вважати головним суб'єктом ініціювання та здійснення політики формування і реалізації організаційно-економічного механізму створення системи фінансового забезпечення розвитку споживчої кооперації. Підставами для цього є передусім виконання нею важливих функцій у межах економічного і соціального напрямів розвитку держави. Це її виступ окремим сектором (галуззю) економіки (через наявність таких ознак: спеціалізація на певних видах діяльності, створення доданої вартості та ВВП, забезпечення зайнятості, залучення інтелектуально-кадрового та фінансово-ресурсного забезпечення та ін.); забезпечення міжгалузевих, міжсекторальних та міжфункціональних зв'язків у межах соціально-економічної системи; обслуговування великої частини населення держави та вплив на рівень якості його життя; реалізація важливих соціальних завдань тощо.

Таким чином, вважаємо, що на сучасному етапі поступу вітчизняної економіки саме держава (за адекватної участі й інших суб'єктів – як безпосередньо керівних структур Укоопспілки, так і інших внутрішніх та зовнішніх фінансових інституцій) має взяти на себе головну місію з реалізації державної політики покращення фінансового забезпечення функціонування і розвитку споживчої кооперації в Україні.

Своєю чергою, система фінансового забезпечення галузевої структури об'єктивно складається з таких частин: джерел та засобів залучення фінансових ресурсів, сфер їх розподілу, а також напрямів використання. Проте кожен вид економічної діяльності не функціонує у власному замкнутому середовищі, ізольовано від впливу зовнішніх суб'єктів та факторів. Фінансова сфера не є виключенням і цілком залежить від інституційної підтримки і взаємодії та вимагає докорінної модернізації організації системи фінансування функціонування та розвитку аналізованого галузевого об'єднання через більш оптимальне формування її багаторівневості та міжфункціональності.

Багаторівневості системи фінансового забезпечення розвитку споживчої кооперації України має полягати в залученні (та перерозподілі) фінансових ресурсів на різних рівнях: особи, домашніх господарств, суб'єктів господарювання та їх асоціативних форм, адміністративної одиниці, регіону, галузі, держави, міжнародних структур, а також і їх використанні за етапами вертикальної інтеграції (заготівлі – зберігання – переробка – виробництво – торгівля – експорт), рівнями перебігу бізнес-процесів (транзакції з пайовиками, населенням; діяльність споживчих товариств, споживчих спілок; фінансування функціонування і розвитку видів економічної діяльності, на яких спеціалізується система – торгівля, ресторанний та готельний бізнес, виробництво, послуги, та які перспективні для її подальшого поступу), в ієрархічній структурі відносин.

Своєю чергою, аспект міжфункціональності доцільно розглядати в якості формування фінансового

забезпечення підтримки і створення передумов для розвитку функціональних напрямів галузевого об'єднання: макроекономічного, фінансово-інвестиційного, виробничого, зовнішньоекономічного, соціального, інноваційно-наукового. При цьому передбачаємо можливість перетікання фінансових ресурсів із однієї з зазначених сфер у іншу, з утворенням ефектів синергії в межах фінансово-економічного розвитку галузевого об'єднання.

На наше переконання, саме у такому контексті (внутрішня структура та поєднання багаторівневого і міжфункціонального аспектів) можливо створити всі необхідні передумови та забезпечити умови для пошуку й акумулювання необхідного, але обмеженого на сьогодні щодо напрямів і обсягів, фінансового забезпечення у цілях реалізації поточних та інвестиційних завдань, поступового планомірного розвитку й оптимального (з огляду на ефективність) його використання.

Натомість доводиться констатувати про дещо протилежне. Для поточної ситуації соціально-економічного розвитку характерні суттєві негативні аспекти та недоліки у формуванні багаторівневої й міжфункціональної системи фінансового забезпечення розвитку споживчої кооперації, на усуненні яких слід зосередити політику державної підтримки в аналізованій сфері.

Слід звернути увагу на погіршення показників фінансово-господарської діяльності суб'єктів системи, що значно обмежує обсяги внутрішніх джерел збільшення фінансових ресурсів через зростання рівня постійних витрат і зниження фінансово-економічної ефективності господарювання. Відповідно, збільшення обсягів діяльності та підвищення її ефективності слід вважати суттєвим джерелом покращення фінансової безпеки суб'єктів та системи споживчої кооперації у цілому.

Натомість спостерігається істотне послаблення впродовж періоду незалежності нашої держави економічних та фінансово-ресурсних можливостей системи споживчої кооперації через зниження фінансово-економічних результатів господарювання її суб'єктів та звуження часток системи у більшості сегментів внутрішнього ринку. Так, попри зростання фактичного обсягу роздрібного товарообороту системи впродовж 2000-2014 рр., у порівняльних цінах спостерігається спад цього показника. Якщо обсяги виробництва промислової продукції у 1995 р. становили понад 630 млн грн, то у 2014 р. – 367,3 млн грн. Зменшується і чистий прибуток системи, який у 2014 р. становив 130,3 млн грн (на 13,3 % менше у порівнянні з попереднім роком) та зменшився за більшістю обласних споживчих спілок, у ресторанному господарстві та сфері послуг.

Якщо на початку 90-х років ХХ ст. система споживчої кооперації займала близько 25 % роздрібної торгівлі, то у 2014 р. цей показник істотно скоротився – до 1,1 % (табл. 1).

Скорочуються обсяги доходу системи і у сільській місцевості, традиційно привабливій для галузевого об'єднання. Так, частка споживчої кооперації за цим показником у 2013 р. опустилася до 7,9 %.

Зменшується і частка системи у роздрібному товарообороті торгової мережі, роздрібному товарообороті закладів ресторанного господарства, обсязі виробництва і реалізації промислової продукції, чисельності зайнятих.

Про суттєве послаблення фінансово-економічного потенціалу об'єднання особливо виразно свідчать питомі показники (табл. 2).

Зокрема, обсяг роздрібного товарообороту в розрахунку на один магазин становив у 2014 р. лише 589,1 тис. грн, що складало 5,3 % від середньодержавного показника. Більше того, показник продовжує зменшуватися (на 2,0 в.п. у 2014 р. до 2013 р.). Роздрібний товарооборот у розрахунку на 1 м кв. торгової площі по системі споживчої кооперації у 2014 р. становив 7,3 тис. грн, тоді як середньодержавне значення показника складало 55,2 тис. грн (або у 7,6 рази менше та зберігається тенденція до його зниження – на 1,7 в.п. за останній рік аналізованого періоду).

Послаблюють можливості до фінансування розвитку споживчої кооперації України і такі характеристики, як частка у структурі товарообороту непродовольчих товарів, зокрема довгострокового використання та інвестиційного попиту, обсяги роздрібного товарообороту підприємств ресторанного господарства системи, забезпеченість споживчих товариств торговою площею та місцями у закладах ресторанного господарства. Позитивні передумови формування позитивного фінансового результату як внутрішнього джерела фінансування все ще зберігаються за обсягами роздрібного товарообороту в сільській місцевості та високою фінансовою дисципліною, що проявляється у високій частці прибуткових суб'єктів господарювання. Втім, у цілому вони недостатні та скорочуються, що є негативним явищем, і органам державного управління слід працювати над створенням інституційного середовища, сприятливого та стимулюючого збільшення обсягів діяльності системи споживчої кооперації й підвищення її ефективності. Це слугуватиме дієвим джерелом покращення фінансового забезпечення системи.

На нашу думку, найбільш перспективними напрямками для системи споживчої кооперації тут є диверсифікація діяльності (шляхом ініціювання та поетапного впровадження окремих бізнес-проектів у різних напрямках та видах господарської діяльності), зростання її інноваційності та широке впровадження у бізнес-процеси та взаємовідносини з покупцями і споживачами інформаційно-комунікаційних та інтернет-технологій. Загалом вважаємо, що підхід до збільшення обсягів діяльності й підвищення її ефективності має бути комплексним та орієнтуватися на такі чотири домінантні напрями, як покращення доступності суб'єктів галузевого об'єднання до ресурсів і ринків, зміцнення фінансово-економічної життєздатності системи та її суб'єктів, підвищення рівня фінансово-економічної ефективності, формування передумов для функціонування і подальшого розвитку. Вважаємо, що в органів влади для реалізації таких планів є достатній арсенал інструментів і засобів. Передусім це розробка

та організаційно-фінансова підтримка реалізації на базі системи споживчої кооперації національних та місцевих проектів у заготівельній та виробничо-переробній сферах, АПК, легкій та харчовій промисловості, торгівлі й сфері послуг.

Можливою є і матеріально-фінансова підтримка з боку держави процесу поступу та розширення потенціалу системи споживчої кооперації на внутрішньому ринку міст шляхом виділення на ці цілі невикористовуваних об'єктів нерухомості та земельних ділянок, пільгового оподаткування (в межах місцевих податків і зборів) діяльності новостворених об'єктів споживчих послуг для населення, а також соціально зорієнтованих закладів торгівлі та ресторанного господарства.

Негативним чинником формування багаторівневої й міжфункціональної системи фінансового забезпечення розвитку споживчої кооперації, беззаперечно, є зменшення чисельності членів та пайовиків цієї системи (рис. 1). Так, у 2014 р. кількість членів споживчих товариств зменшилася до 185,4 тис. осіб, або на 14,7 % (рис. 1). У 2013 р. до 2012 р. зменшення було ще більш відчутним – на 45,7 %, або на 182,6 тис. осіб. Очевидно, ця тенденція негативно позначається на формуванні внутрішніх джерел фінансування життєдіяльності системи.

Відтак, важливим аспектом покращення системи фінансового забезпечення розвитку споживчої кооперації в Україні може стати модернізація інституційно-правових та організаційно-економічних засад залучення пайового капіталу. Відомо, що на сьогодні головним недоліком формування пайового капіталу споживчої кооперації як організованої системи є втрата економічно-стимулюючої функції, а саме: те, що участь пайовиків перетворилася практично лише на формальну сплату пайових внесків, а індивідуальні заохочення звелися до колективних, що призвело до пасивно-байдужого ставлення більшості членів до діяльності товариств.

Відповідно, відновлення фінансового потенціалу споживчої кооперації через активізацію пайовиків потребує забезпечення підвищення рівня їх економічної мотивації та усунення ризиків такого роду інвестиційно-партнерських відносин. Це дуже важливо, адже є шляхом прямого фінансування господарської діяльності суб'єктів системи, забезпечення їх фінансової стійкості й платоспроможності, формування достатнього оборотного капіталу.

До економічних стимулів, що можуть бути запропоновані наявним та перспективним пайовикам, віднесемо: впровадження інструменту кооперативних виплат (у розмірі суми перевищення ринкової ціни над фактичною витратністю реалізації товару) за придбання товарів пайовиками (членами) у кооперативних магазинах, або надання пайовикам (членам їх сімей) інших послуг (освітніх, домогосподарських, консультаційних, транспортних, споживчих та ін.) на пільгових засадах; формування механізму громадського (пайовики) контролю за господарсько-фінансовою діяльністю споживчих товариств (до прикладу, через створення при спілках усіх рівнів комітетів пайового контролю з необхід-

ними відповідними компетенціями впливу на прийняття поточних господарських рішень); активізація просвітницької роботи серед населення (шляхом організації т. зв. опорних консультативних пунктів при кооперативних дільницях на суб'єктах системи); субсидування державою та місцевими органами влади кооперативів, розташованих на депресивних та віддалених територіях, для підвищення зацікавленості пайовиків у розвитку споживчої кооперації.

Зрозуміло, що означені пропозиції можуть бути реалізовані шляхом внесення відповідних змін до окремих нормативно-правових актів держави, які регулюють аналізовану сферу. Це, зокрема, закони України “Про кооперацію” та “Про споживчу кооперацію” (де слід інституціалізувати умови економічного співробітництва кооперативів та їх пайовиків, а також інституційно-правові засади громадсько-пайового контролю), Цивільний та Господарський кодекси України (в цілях уможливлення розмежування супутньої (підприємницької) та основної (некомерційної) складових діяльності споживчих товариств), державні, регіональні та місцеві програми соціально-економічного розвитку (для фінансово-інвестиційної підтримки програм розвитку кооперативів і залучення пайовиків).

Формування багаторівневої та міжфункціональної системи фінансового забезпечення розвитку споживчої кооперації ускладнюється невисокими фінансовими показниками діяльності її підприємств та організацій (табл. 3).

Так, загалом попри задовільні фінансові показники характеристиками погіршення фінансової забезпеченості галузевого об'єднання залишаються низька ділова активність та зниження оборотності товарів у торговій мережі, невисокі значення рентабельності оборотних активів та основних засобів (при цьому рентабельність діяльності підприємств торгівлі споживчої кооперації у 2014 р. становила 1,25 %, ресторанного господарства – 0,86 %, промисловості – 1,74 %). З огляду на виявлені високі значення окремих вагових коефіцієнтів, а також низькі фактичні значення рівнів забезпечення окремих показників є підстави до висновку, що органам державного управління та відомчим керівним органам слід передусім працювати над зниженням коефіцієнта фінансового ризику, покращенням фінансової стійкості та співвідношення між обсягами дебіторської й кредиторської заборгованостей. З іншого боку, збільшення обсягів та покращення структури власних коштів підприємств можливе, але в об'єктивній мірі є обмежене й ускладнене ззовні, що актуалізує більш ширше використання зовнішніх джерел системи фінансового забезпечення.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Пропоновані нами шляхи модернізації внутрішніх джерел формування системи фінансового забезпечення споживчої кооперації орієнтовані на її розвиток на основі визначальної ролі державної підтримки. Відтак, на нашу думку, в процесі реалізації відповідної політики дуже важливо забезпечити інституційну підтримку цього

процесу. Доцільно, аби у ній взяли участь як відомчі, так і позавідомчі органи державної влади – центральної та місцевої (завдання їх участі полягає в удосконаленні законодавства, прийнятті необхідних програм та фінансуванні їх заходів, створенні економіко-правового, організаційного та інформаційно-психологічного середовища), асоціативні підприємницькі структури (потенціал яких криється у спільному плануванні, фінансуванні та реалізації перспективних інвестиційних та часто соціально значимих проєктів), громадські об'єднання (для підготовки і взаємодії щодо впровадження заходів із розвитку депресивних територій, підтримки соціально вразливих верств населення), міжнародні організації (для залучення коштів і організаційної підтримки в межах реалізації проєктів з транскордонної й інтеррегіональної співпраці кооперативних та позасистемних структур) для формування і забезпечення ефективного функціонування споживчої кооперації як сектора національного господарства на основі оптимальної системи її фінансового забезпечення.

### ЛІТЕРАТУРА

1. Біла О. Г. Ефективність використання фінансового потенціалу – шлях до економічних реформ у системі споживчої кооперації України / О. Г. Біла // Вісник ЛКА. – Львів : Вид-во ЛКА, 2014. – Вип. 12. – С. 199-206. – (Серія гуманітарних наук).
2. Бланк І. О. Фінансовий менеджмент : навч. посібник / І. О. Бланк. – К. : Ельга, 2008. – 724 с.
3. Карцева В. В. Фінансова модель підприємств і організацій споживчої кооперації: теоретичний та практичний аспекти / В. В. Карцева // Вісник Хмельницького національного університету. Т. 4, м. Хмельницький, 2011. – № 5. – С. 22-25. – (Економічні науки).
4. Офіційний інтернет-ресурс Укоопспілки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.coop.com.ua/ru/content/inshi-vidi-dijalnosti>.
5. Офіційний інтернет-ресурс Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
6. Показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій спілок споживчих

товариств областей за 2014 рік / Укоопспілка. – К. : Укоопспілка, 2015. – 52 с.

7. Статистичний щорічник України за 2013 рік / Держкомстат України. – К. : Август Трейд, 2014. – 534 с.

8. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посібник / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2007. – 554 с.

9. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення : монографія / [за ред. Т. Г. Васильціва]. – Львів : Ліга-Прес, 2012. – 388 с.

10. Фінансовий менеджмент : підручник / [кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін.] – К. : КНЕУ, 2008. – 536 с.

### REFERENCES

1. Bila, O. H. (2008), Enterprises' finances: educational manual, "Mahnolia 2006", Lviv, 383 p.
2. Blank, I. O. (2008), *Financial Management: educational manual*, Elha, K., 724 p.
3. Kartseva, V. V. (2011), Financial model for companies and organizations of consumer cooperation: theoretical and practical aspects, *Bulletin of Khmelnytskyi National University*, vol. 4, № 5, p. 22-25.
4. The official Internet site of Ukrkoopspilka, available at: <http://www.coop.com.ua/ru/content/inshi-vidi-dijalnosti>.
5. The official Internet site of the State Statistics Service of Ukraine, available at: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
6. *Indicators of economic and financial activities of enterprises and organizations of the consumer societies unions of the regions for 2014*, Ukrkoopspilka, K., 2015, 52 p.
7. *Statistical Annual of Ukraine for 2013*, State Statistics Committee of Ukraine, August Trade, K., 2014, 534 p.
8. Tereschenko, O. O. (2007), *Financial activities of business entities: educational manual*, KNEU, K., 554 p.
9. *Financial and economic security of Ukraine: strategy and mechanisms of securing*, (2012), edited by T. H. Vasylytsiv, Liha-Press, Lviv, 388 p.
10. *Financial Management: course book*, (2008), supervisor, author and edited by Prof. A. M. Poddierogin, KNEU, K., 536 p.

Іскра В. В.,

аспірант, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, м. Київ

## ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ ОБОРОТНИХ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВ

**Анотація.** Розроблено класифікацію факторів впливу на формування оборотних коштів на основі чотирьох стадій їх кругообігу. Уточнено механізм їх впливу на процес формування оборотних коштів. Більш детально досліджено вплив таких факторів, як доступ до фондового ринку, модель фінансування оборотних коштів та рівень фінансової дисципліни контрагентів. Так, вплив першого фактора проаналізовано на основі господарської діяльності провідних українських агрохолдингів. Запропоновано рекомендації щодо управління факторами впливу з метою підвищення ефективності формування оборотних коштів.

**Ключові слова:** формування оборотних коштів, фактори впливу, модель фінансування оборотних коштів, рівень фінансової дисципліни, операційний цикл, концептуальна схема впливу факторів.

Iskra V. V.,

Postgraduate, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv

## FACTORS OF FORMATION OF CURRENT ASSETS OF THE ENTERPRISE

**Abstract.** The classification of factors of influence on current assets formation on the basis of four stages of their circulation is developed. The mechanism of their influence on process of current assets formation is specified. The influence of such factors as access to stock market, model of current assets funding and level of financial discipline of contractors are investigated in more details, moreover, the influence of the first one is analyzed on the basis of economic activity of the leading Ukrainian agricultural holdings. The recommendations about management of influence factors for the purpose of increase of the efficiency of current assets forming are proposed.

**Keywords:** formation of current assets, factors of influence, model of current assets funding, level of financial discipline, operating cycle, conceptual diagram of the influence of factors.

**Постановка проблеми.** Для сучасних українських підприємств ефективність формування оборотних коштів відіграє ключову роль, оскільки, з одного боку, забезпечує ліквідність, а з іншого, – створює передумови для ефективної роботи бізнесу. На особливу увагу в процесі прийняття господарських рішень заслуговують фактори впливу на формування оборотних коштів, їх ідентифікація, групування за певними ознаками та розробка рекомендацій щодо ефективного управління ними. Відсутність всебічних досліджень факторів впливу на забезпечення підприємств оборотними коштами обумовлює доцільність і своєчасність нашого дослідження.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Вагомий внесок у дослідження факторів, які впливають на ефективне формування й використання оборотних коштів, зробили такі вчені, як А. Поддєрьогін [1], І. Бланк [3], Л. Сабєтова, А. Зюзя [2], Н. Власова [4], О. Дробишева [5], Е. Суренко [6], Ю. Брігхем, Л. Гапенські та інші. Однак А. Поддєрьогін [8, с. 132-133] акцентує увагу здебільшого на впливі системи податкових платежів на забезпечення підприємства оборотними коштами. Л. Сабєтова та А. Зюзя ідентифікують вплив багатьох по-

казників на стадіях кругообігу оборотних коштів, але не уточнюють конкретних факторів впливу [2, с. 97]. Н. Власова у своїй класифікації ігнорує фінансово-організаційні фактори [4, с. 160], а І. Бланк та О. Дробишева взагалі не наводять класифікацій факторів впливу [3, с. 256].

**Постановка завдання.** Основними цілями статті є виокремлення факторів впливу на формування оборотних коштів відповідно до стадій їх кругообігу та розробка концептуальної схеми їх впливу на процес формування оборотних коштів.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** Для проведення аналізу факторів впливу на формування оборотних коштів було розроблено авторську класифікацію відповідно до стадій їх кругообігу. В економічній теорії прийнято виокремлювати такі стадії кругообігу оборотних коштів: грошову, продуктивну, товарну та фінансову [1, с. 358]. На грошовій стадії ми виокремили фінансово-організаційні фактори, на продуктивній – виробничі, на товарній – маркетингові та на фінансовій – фінансово-розрахункові (див. рис. 1).

На грошовій стадії оборотні кошти у грошовій формі авансуються в предмети праці і набувають продуктивної форми [3, с. 167]. Головні завдання, які постають перед менеджментом, – знайти фінансові ресурси для фінансування оборотних коштів, зберігаючи при цьому баланс між бажаною прибутковістю бізнесу та ризиком втрати ліквідності й платоспроможності; налагодити відносини з постачальниками ресурсів.

До групи фінансово-організаційних факторів віднесено доступ підприємств до фондового ринку, структуру пасивів, модель фінансування оборотних коштів, нерозподілений прибуток та платоспроможність підприємства.

Доступ до фондового ринку визначає можливість підприємства отримувати дешеві фінансові ресурси під 2-5% річних. Ті українські підприємства, які стали публічними, можуть залучати дешеві кредити у провідних банках Західної Європи. Відповідно, доступ до дешевих фінансових ресурсів розширює можливості бізнесу фінансувати оборотні кошти. На прикладі таких провідних українських агрохолдингів, як МХП, Кернел, Авангард та Астарта, чітко видно тренд зростання оборотних коштів протягом 2008-2014 р.р. (рис. 2). Зменшення оборотних коштів у 2014 р. пояснюється девальвацією гривні.

Структура пасивів визначає потенційні можливості та ризики фінансування оборотних коштів. В економічній теорії прийнято вважати, що власний капітал та довгострокові зобов'язання є здебільшого джерелом фінансування необоротних активів, а короткострокові зобов'язання – оборотних коштів. Шляхом дослідження фінансової звітності вищезазначених агрохолдингів [7; 8; 9; 10] було встановлено: - для фінансування оборотних коштів із зростаючим трендом необхідно, щоб короткострокові зобов'язання складали не менше 14% пасивів; - для підтримання ліквідності частка короткострокових зобов'язань не має перевищувати 34% пасивів.

У сучасній економічній літературі визначають чотири моделі фінансування оборотних коштів, які вперше були сформовані Ю. Брігхемом та Л. Гапенські [6; с. 256]: 1. Ідеальна – передбачає, що власний оборотний капітал дорівнює нулю і всі оборотні кошти фінансуються за рахунок поточних зобов'язань. 2. Агресивна – змінна частина оборотних коштів фінансується за рахунок поточних зобов'язань, а постійна – за рахунок довгострокових пасивів. 3. Консервативна – всі оборотні кошти фінансуються довгостроковими пасивами, тобто оборотні кошти дорівнюють власному оборотному капіталу. 4. Компромісна, при якій фінансування постійної та близько половини змінної частини оборотних коштів здійснюється за рахунок довгострокових пасивів, а решти змінної частини – за рахунок короткострокових зобов'язань.

Вплив кожної моделі фінансування на формування оборотних коштів підприємств узагальнено в табл. 1. Як бачимо, ідеальна, агресивна та консервативна моделі у співвідношенні “впливовість-ризик” є менш значущими, ніж компромісна модель. Ос-

тання дозволяє помірно збільшувати оборотні кошти при мінімальних ризиках. Другою за значущістю є агресивна модель, яка дозволяє збільшувати оборотні кошти при помірних ризиках для бізнесу. Ідеальна та консервативна моделі є найменш значущими при формуванні оборотних коштів.

Наявність нерозподіленого прибутку свідчить про ефективне ведення бізнесу і є додатковим джерелом для фінансування оборотних коштів. Чим більша величина нерозподіленого прибутку, тим більше фінансових ресурсів керівництво може авансувати у збільшення оборотних коштів [2, с. 58].

Платоспроможність – здатність підприємства погашати свої зобов'язання перед кредиторами у встановлені терміни та в повному обсязі [5]. Вона сприяє створенню оптимальних умов для формування оборотних коштів. Ми вважаємо, що платоспроможність прямо не впливає на величину оборотних коштів. З іншого боку, у випадку її відсутності бізнес може стикнутися з нестачею оборотних коштів.

На продуктивній стадії оборотні кошти повністю переносять свою вартість на вартість виготовленої продукції й трансформуються переважно у товарну форму. Відповідно, менеджмент під час формування оборотних коштів повинен вирішувати такі завдання: - оптимізувати технологічно-виробничий процес; - сформувати чітку концепцію логістики від доставки ресурсів до зберігання готової продукції.

До виробничих факторів віднесено тривалість виробничого, операційного й фінансового циклів [2, с. 67], логістику доставки та зберігання ресурсів [4, с. 161], ресурсомісткість та фондомісткість [6, с. 254].

Вплив таких факторів, як тривалість виробничого, операційного та фінансового циклів на формування оборотних коштів, є ідентичним і зводиться до того, що за умови їх зменшення підвищується ефективність використання оборотних коштів і, таким чином, створюються передумови для вивільнення оборотних коштів. Як результат, підприємству для забезпечення того ж самого рівня виручки, що й раніше, потрібно сформувати меншу величину оборотних коштів. Це є можливим за рахунок оптимізації виробничо-технологічного процесу, збільшення періоду кредиторської заборгованості та зменшення періоду дебіторської заборгованості.

Такий фактор, як логістика доставки й зберігання запасів, потрібно розділяти на дві складових: зовнішня логістика та внутрішня логістика. Зовнішня логістика пов'язана з доставкою ресурсів від постачальника на склад, оптимізацією маршрутів та способів доставки тощо. Внутрішня – зі зберіганням, організацією торговельно-транспортного процесу, управлінням запасами тощо. Зменшення витрат на логістику сприяє вивільненню оборотних коштів і, як наслідок, їх більш ефективному формуванню.

Ресурсомісткість та фондомісткість діють аналогічно до попередніх виробничих факторів. Головна мета – ефективніше використовувати ресурси

(сировину, матеріали, енергію, паливо тощо) з метою вивільнення оборотних коштів.

На товарній стадії оборотні кошти перетворюються у дебіторську заборгованість, тобто набувають фінансової форми. Для успішного формування оборотних коштів керівництву потрібно розробити потрібний споживачу продукт, визначити його асортимент та ціну. До маркетингових факторів віднесено цінову й товарну політику підприємства та загальну систему маркетингу на підприємстві [4, с. 161].

Цінова політика впливає на величину оборотних коштів, насамперед на обсяг та структуру товарних запасів. Інтенсивність та спрямованість цього впливу залежать від виду цінової політики, яку застосовує підприємство.

Товарна політика та загальна система маркетингу підприємства чинять односпрямований вплив на формування оборотних активів шляхом забезпечення певної структури товарного асортименту за широтою й глибиною, що обумовлює необхідність відповідного обсягу та структури товарних запасів [4, с. 163].

На фінансовій стадії відбувається інкасація дебіторської заборгованості й оборотні кошти перетворюються у грошову форму. Головне завдання менеджменту зводиться до максимізації виручки, але при цьому необхідно збалансувати продажі товару та ризик неповернення дебіторської заборгованості.

Ми виокремили такі фінансові фактори: форми і види розрахунків за продукцію та рівень фінансової дисципліни контрагентів. Від кількості форм та видів розрахунків, які застосовуються підприємством, залежить кількість клієнтів, із якими підприємство може співпрацювати. Індивідуальний підхід до проведення розрахунків із кожним клієнтом сприяє залученню їх більшої кількості порівняно з конкурентами, які приділяють цьому питанню менше уваги.

Від рівня фінансової дисципліни контрагентів залежить якість інкасації дебіторської заборгованості, а отже величина найбільш ліквідної частини оборотних коштів, яку зможе сформувати підприємство. Вплив цього фактора на формування оборотних коштів підприємства проаналізовано у табл. 2. Як бачимо, відсутність простроченої дебіторської заборгованості не впливає на обсяг оборотних коштів та не пов'язана з ризиками для господарської діяльності. У той же час значна величина простроченої дебіторської заборгованості пов'язана з ризиком втрати ліквідності та різким зменшенням оборотних коштів.

Результатом проведеного дослідження є концептуальна схема впливу факторів на процес формування оборотних коштів (рис. 3), яка враховує об'єкти впливу, результати впливу та ризики в управлінні.

Відповідно до наведеної концептуальної схеми менеджмент підприємства може зрозуміти взаємозв'язок між факторами впливу на процес формування оборотних коштів, об'єктами впливу, результатами впливу та водночас врахувати ризики, які з'являються від управління тим чи іншим факто-

ром. Наприклад, якщо перед СЕО постає завдання забезпечити стабільність процесу формування оборотних коштів, то перш за все необхідно зосередитися на такому факторі, як платоспроможність.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** У роботі наведено та застосовано авторський підхід щодо класифікації факторів впливу на формування оборотних коштів відповідно до стадій їх кругообігу. Було виокремлено чотири групи факторів: фінансово-організаційні, виробничі, маркетингові та фінансово-розрахункові. Запропонована концептуальна схема впливу факторів дозволяє приймати ефективні управлінські рішення з формування оптимальних за обсягом і структурою оборотних коштів. У подальших дослідженнях планується розробити матрицю значущості факторів впливу з метою їх ранжування від найбільш значущих до найменш значущих.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Фінанси підприємств : підручник / [за ред. проф. А. М. Поддєрьогіна]. – [3-тє вид., перероб. та доп.]. – К. : КНЕУ, 2009. – 460 с.
2. Сабетова Л. А. Формирование и использование оборотных средств в сельском хозяйстве : монография / Сабетова Л. А., Зюзя А. В. – Мичуринск-Наукоград РФ, 2006. – 113 с.
3. Бланк И. А. Управление активами и капиталом предприятия / И. А. Бланк. – К. : Ника-центр, Ельга, 2003. – 448 с.
4. Власова Н. О. Чинники формування оборотних активів підприємств роздрібної торгівлі / Власова Н. О., Чорна М. В., Михайлова О. В. // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 8. – С.156-163
5. Дробишева О. О. Оцінка платоспроможності підприємства в системі антикризового управління підприємством [Електронний ресурс] / О. О. Дробишева. – Режим доступу : [http://www.napks.edu.ua/library/compilations\\_vak/eiu/2013/4/p\\_129\\_133.pdf](http://www.napks.edu.ua/library/compilations_vak/eiu/2013/4/p_129_133.pdf).
6. Суренко Е. Н. Проблемы и методы поддержания устойчивости предприятий АПК / Суренко Е. Н. // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2014. – №10. – Ч. 2. – С. 252-257.
7. Офіційний сайт компанії ПАТ “Авангард” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://avangard.com.ua/>.
8. Офіційний сайт компанії ПАТ “Миронівський хлібопродукт” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mhp.com.ua/en/investor-relations/financial-reports>.
9. Офіційний сайт компанії ПАТ “Астарт-Київ” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://astartakiev.com/>.
10. Офіційний сайт компанії ПАТ “Кернел” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kernel.ua/>.

## REFERENCES

1. Poddier'ohin, A. M. (2009), *Finansy pidpriemstv* [Finance of enterprises], 3<sup>rd</sup> ed, KNEU, Kyiv, Ukraine.
2. Sabetova, L. A. and Ziuzia, A. V. (2006), *Formyrovanye y yspol'zovanye oborotnykh sredstv v sel'skom khoz'iajstve* [Formation and use of current assets in agriculture], Mychurynsk-Naukohrad, Mychurynsk, Russia.
3. Blank, Y. A. (2003), *Upravlenye aktyvamy y kapitalom predpriatya* [Asset and capital management of enterprise], Nyka-tsentr, El'ha, Kyiv, Ukraine.
4. Vlasova, N. O. Chorna, M. V. and Mykhajlova, O. V. (2012), "Factors in formation of circulating assets at retail trade enterprises", *Aktual'ni problemy ekonomiky*, vol. 8, pp. 156-163.
5. Drobysheva, O. O. "The assessment of solvency of the enterprise in the system of crisis management", [Online], available at : [http://www.napks.edu.ua/library/compilations\\_vak/eiu/2013/4/p\\_129\\_133.pdf](http://www.napks.edu.ua/library/compilations_vak/eiu/2013/4/p_129_133.pdf).
6. Surenko, E. N. (2014) "Problems and methods of maintaining the sustainability of agricultural enterprises", *Vestnyk Orenburskoho hosudarstvennoho unyversyteta*, vol. 10, no. 2, pp. 252-257.
7. Official website of the company PJSC "Авангард" [Ofitsijnyj sajt kompanii PAT "Avanhard"], available at : <http://avangard.com.ua/>.
8. Official website of the company PJSC "Миронівський хлібопродукт" [Ofitsijnyj sajt kompanii PAT "Myronivs'kyj khliboprodukt"], available at : <http://www.mhp.com.ua/en/investor-relations/financial-reports>.
9. Official website of the company PJSC "Астарт-Київ" [Ofitsijnyj sajt kompanii PAT "Astarta-Kyiv"], available at : <http://astartakiev.com/>.
10. Official website of the company PJSC "Кернел" [Ofitsijnyj sajt kompanii PAT "Kernel"], available at : <http://www.kernel.ua/>.



Рубіш І. І.,

аспірант, Львівська комерційна академія, м. Львів

Великолучківське споживче товариство, заступник голови правління

## ПРІОРИТЕТИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В ПЕРЕХІДНИХ ЕКОНОМІКАХ

**Анотація.** У роботі здійснений аналіз важливості державного регулювання інвестиційної діяльності в перехідних економіках. Охарактеризовані основні підходи та методи участі держави в інвестиційному процесі. Наведені системні причини неефективності використання інвестиційних ресурсів у перехідних економіках, наведені конкретні приклади. З огляду на це сформовані цільові та програмні пріоритети щодо вдосконалення процесу інвестиційної діяльності для перехідної економіки та визначена роль державних інститутів у цьому процесі. Особливу увагу приділено проблемі забезпечення прав власності та процесу інституційної формалізації капітальних ресурсів. Крім того, проаналізований процес інвестування в банківський сектор в Україні, окреслені його основні деструктивні характеристики.

**Ключові слова:** державне регулювання інвестиційної діяльності, децентралізація та лібералізація інвестиційного процесу, гарантування прав власності інвесторів, перехідна економіка.

Rubish I. I.,

Postgraduate, Lviv Academy of Commerce, Lviv

Velykoluchkivske consumer society, Deputy Chairman of the Board

## PUBLIC POLICY PRIORITIES OF REGULATION OF INVESTMENTS IN TRANSITION ECONOMIES

**Abstract.** The article analyses the importance of state regulation of investment activity in transition economies. It is proved that government support and control over investment activity is justified in the process of market transformation for the safe development. We characterize the main approaches and methods of state participation in the investment process. State regulation of investment activity is carried out by a direct (legal or administrative) and indirect (financial) methods. There are systemic causes of ineffective usage of investment resources in transition economies in accordance with few particular examples were given. Special attention is paid to the issue of property rights providing and the process of formalizing the capital resources. In addition, investments in banking sector of Ukraine is outlined, its main destructive factors characterised. It was proved that the banking system is not able to provide effective demand, which negatively affects the investment attractiveness of the region. Instead of that, financial investments for production expansion and its modernization would contribute its efficiency and profitability. As a result, increased purchase capacity would allow increasing the level of savings and the amount of domestic investments.

**Keywords:** state regulation of investments, liberalisation and decentralization of the investment process, guaranteeing the property rights of investors, transition economy.

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.** З розвитком світогосподарських відносин інвестиційний капітал як складова міжнародних фінансів став провідником та каталізатором міжнародного поділу праці та транснаціоналізації бізнесу. Пояснюється це поступовим переваженням нематеріального виробництва та сфери послуг над традиційними видами виробництва, яке акумулює значні фінансові ресурси, та поглибленням міжнародної економічної інтеграції зі збільшенням суб'єктів світового господарства,

що потребує значного фінансового супроводу ринкових перетворень, реструктуризації та модернізації в країнах світу, насамперед перехідного типу. Отже, міжнародні фінансові, у тому числі інвестиційні, потоки доцільно розглядати як окремих об'єкт регулювання. З розширенням форм інвестиційної діяльності, а відтак, і збільшенням їх впливу на розвиток економіки, змінюються також і підходи до їх регулювання. Оскільки інвестиційна діяльність є складовою розширеного господарського процесу, вона підпадає під регулювання загальноекономічної політики.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано вирішення певної проблеми.** Насамперед за основу взято роботи іноземних (Р. Нурксе, Т. Сітковські, П. Самуельсона, Е. де Сото та ін.) та вітчизняних науковців (Б. В. Губський, Д. Г. Лук'яненко, Н. О. Татаренко, А. М. Поручник, В. О. Шевчук та ін.), які у своїх дослідженнях наводять прикладні рекомендації щодо регулювання інвестиційної діяльності в перехідних економіках. У більшості праць провідних науковців наголошується на важливості поступової лібералізації та децентралізації процесу державного втручання не тільки в інвестиційну, але й в економічну діяльність взагалі.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується означена стаття.** Оскільки інвестиційна діяльність є складовою розширеного господарського процесу, її доцільно розглядати в комплексі регулювання загальноекономічної політики. Як відомо, у теоріях ринкової економіки інвестиційна діяльність саморегулюється в умовах вільного ринку, однак у процесі структурної перебудови, ринкової трансформації та економічної рецесії втручання держави як головного регулятора ринку стає доцільним. Однак перманентний кризовий стан світової економіки, зокрема вітчизняної, що викликано насамперед фінансово-економічними чинниками, свідчить про незадовільний стан методично-прикладної бази регулювання фінансової стійкості та інвестиційних процесів в економіці.

*Метою даної статті є спроба систематизувати основні підходи щодо структурування державної політики регулювання інвестиційної діяльності та охарактеризувати проблемність окреслених питань на прикладі перехідних економік, зокрема української.*

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Як відомо, за формами і рівнем втручання державних інститутів у інвестиційну діяльність виділяють державні стратегії активного втручання, децентралізованого регулювання і змішані, які у своїй сукупності і завдяки різним інструментам інвестиційної діяльності стимулюють попит і пропозицію на інвестиції та забезпечують позитивний інвестиційний клімат в країні. Відповідно від обраної стратегії у країні визначають структурні пріоритети державної політики регулювання інвестиційної діяльності, які є складовою частиною системи загальної економічної політики країни, тобто вони входять до конкретних напрямів державної політики регулювання економіки. Зважаючи на економічний устрій та розвиненість ринку, державні стратегії регулювання інвестицій мають принципові розбіжності у таких питаннях: 1) роль державних інститутів у інвестиційній діяльності регіонів (обмеження або надання прав місцевим органам влади у питаннях регулювання та розподілу інвестиційних ресурсів); 2) розподіл функціональних обов'язків між усіма гілками влади у сфері інвести-

ційної діяльності (відсутність (обмеженість) чи, навпаки, чітке законодавче розмежування); 3) роль регіонів у формуванні цілей та стратегічних програм розвитку інвестиційної діяльності (повне підпорядкування або врахування інтересів); 4) розподіл повноважень щодо надання інвестиційних пільг та гарантій (авторитарна чи незалежна об'єктивна процедура розподілу) [1, с. 206]. В процесі ринкових реформ економіки відбувається поступова зміна у бік лібералізації підходів державного регулювання у вищезазначених питаннях. Однак на початкових стадіях ринкових перетворень державна централізація, тобто більше зосередження впливу та ролі державних інститутів на розвиток інвестиційних процесів, є цілком виправданою. Деяко прикрий досвід політики "Вашингтонського консенсусу" в частині лібералізації зовнішньоекономічної діяльності, зокрема і для ринків капіталу, свідчить саме про це.

Яскравим прикладом реформування економіки в умовах трансформації ("Політика реформ і відкритості") є Китай, де метою інвестиційної політики було прискорення економічного зростання. Китайська модель орієнтувалася на зовнішні інвестиції, для яких у країні були створені привабливі умови. Як зовнішні, так і внутрішні інвестиції спрямовувалися саме на реалізацію економічної моделі. Тим не менше досвід трансформації Китаю в процесі нарощування ВВП (у певному сенсі екстенсивного) країни завдяки залученню іноземного капіталу в національну економіку й активізації внутрішніх інвестицій спровокував певні диспропорції: 1) дисбаланс внутрішнього та зовнішнього попиту: коли економічна політика орієнтувалася переважно на зовнішньоекономічний простір, внутрішній розвиток був менш жвавим, однак під час фінансово-економічної кризи у 2008 р. саме внутрішній ринок дозволив уникнути перегріву економіки; 2) "прірва" між показниками зовнішніх інвестицій та внутрішнього споживання; 3) збільшення розриву в доходах держави та великих підприємств і доходів населення [2, с. 13]. Отже, в перехідних економіках державні стратегії інвестиційного розвитку повинні відрізнятися своєю динамічністю та постійно корегуватися відповідно до внутрішніх та зовнішніх умов функціонування господарства. Реалізація зазначених стратегій відбувається через певний інструментарій здійснення інвестиційної діяльності, який включає конкретні форми, методи та інструменти.

Державне регулювання інвестиційної діяльності здійснюється завдяки прямим (нормативно-правовим і адміністративним) та непрямим (фінансовим) методам. Прямі методи регулювання сприяють ефективному функціонуванню господарства і всіх його суб'єктів, натомість непрямі – здійснюють опосередкований вплив на ринок завдяки певним корегувальним інструментам, що забезпечують ефективний розвиток економіки. До прямих засобів регулювання інвестиційної діяльності відносять: прийняття законів та нормативних актів, що регулюють інвестиційну діяльність; надання фінансової допомоги у вигляді дотацій, субсидій, бюджетних позик; встановлення державних норм та стандартів;

встановлення антимонопольних заходів; регулювання участі інвестора у приватизації власності; визначення умов користування природними ресурсами; проведення обов'язкової державної експертизи інвестиційних програм та проектів; забезпечення інвестицій тощо [3, с. 393]. Крім того, до прямих методів можна віднести безпосередні інвестиційні проекти, до яких залучена держава, і всі операційні та організаційно-правові аспекти цієї діяльності. Додамо, що для прискорення структурно-технологічної перебудови виробництва необхідно використовувати частину централізованих (кредитних) інвестиційних коштів на реалізацію особливо ефективних інвестиційних проектів і об'єктів малого бізнесу незалежно від їх галузевої приналежності та форм власності [4, с. 107]. Тобто, виступаючи і як учасник на інвестиційному ринку країни, крім виконання стратегічно важливої ролі у розвитку господарства, держава також буде виступати у ролі певного гаранта та надійності інвестиційної діяльності. Натомість непрямими методами вважають загальноекономічну політику держави, яка регулює окремі сектори економіки (податкова, бюджетна, грошово-кредитна, амортизаційна, інноваційна, інвестиційна, приватизаційна політика держави, розвиток фондового ринку тощо). Узагальнено, використовуючи політичні, правові, економічні та соціокультурні інструменти, держава формує підґрунтя для ефективної реалізації інвестиційного потенціалу країни [5, с. 80]. Як зазначає Л. Гриценко, державна інвестиційна стратегія, за умови повного виконання її цілей та завдань, є передумовою формування прогресивної структури і підвищення конкурентоспроможності економіки країни та її регіонів, окремих галузей і підприємств; розвитку соціальної сфери і зростання її внеску в збільшення економічного потенціалу країни; підвищення рівня інтеграції національної економіки у світовий економічний, науковий і освітній простір [6, с. 94-95].

Для перехідних економік, відсутність або нестача капіталу супроводжується також проблемою обмеженості можливостей їх залучення. Це характерно зокрема і для України. Як зазначає І. Палка, державний та місцеві бюджети освоюють вкрай малі обсяги інвестицій в основний капітал, натомість головним джерелом фінансування інвестицій в основний капітал залишаються власні кошти підприємств та організацій. Через таку фінансову політику в регіонах практично втрачаються кошти приватних та інституційних інвесторів: ні домогосподарства, ні вітчизняні, ні іноземні інвестори – юридичні особи не поспішають вкладати свої кошти в реальну економіку [7, с. 306]. У цьому контексті доречно буде навести висловлювання П. Самуельсона, який дуже чітко окреслює основні структурні вади інвестиційного розвитку в слабо-розвиненій економіці, відзначаючи “збереження старих феодальних традицій” як головну перешкоду до формування якісної структури інвестицій. Тобто розподіл інвестиційних ресурсів відбувається нерівномірно, зосереджуючись переважно в обмеженій кількості людей для нераціональних особистих потреб, а заощадження накопичуються за кордо-

ном, що унеможлиблює їх використання національною економікою для внутрішнього розвитку [8, с. 26]. Це яскраво описує не лише українську, а й інші пострадянські економіки, які після розпаду СРСР від планової економіки поступово перейшли до квазіринкового устрою, в яких домінуюче місце займають кланово-олігархічні структури. Саме в таких економіках дуже слабо розвивається дрібний приватний сектор як складова здорової ринкової системи. Це, звісно, позначається на структурі інвестиційного ринку та обмежує можливості для формування внутрішніх заощаджень.

Розвиває наведену ідею в своїх дослідженнях перуанський економіст Е. де Сото, який вивчає проблему капіталізму в країнах, що розвиваються. На його думку, головною причиною неспроможності продукувати капітал у зазначених країнах є відсутність “відповідного процесу відображення, процесу репрезентації активів” [9, с. 50-57]. Тобто більшість країн недокапіталізована, оскільки за відсутності якісної формалізації їх активи – це “мертвий капітал”. Ідеї Е. де Сото в подальшому отримали назву неінституціонального підходу, який у цілому полягав у відмові від активного втручання держави в економіку з використанням ліберальних методів розвитку економіки. Роль держави в цьому процесі полягає у створенні сприятливих інституційних умов для поступової ринкової трансформації. Йдеться про розробку цільових програм розвитку інвестиційної діяльності регіонів у залежності від ступеня розвитку економіки регіону: для регіонів із надлишковими трудовими ресурсами доцільна політика стимулювання через надання податкових пільг та кредитів для створення робочих місць та стимулювання підприємницької діяльності; для депресивних районів – створення сприятливих умов через звільнення від податків, використання прискореної амортизації та інше; для високо-розвинених – запровадження сприятливого режиму для інвестицій у галузі з метою активізації експортної діяльності [10, с. 97]. Окрема важлива роль у цьому процесі надається регіональним адміністраціям.

Однак у перехідних економіках внаслідок складності законодавства на правовласність, з одного боку, та низького рівня економічного життя, – з іншого, активізується нелегальна економічна діяльність, включаючи систему оподаткування. Незважаючи на відносну ефективність регулювання форм прав власності в Україні, її захисна функція ще знаходиться у зародковому стані. Принципи статусу власності в країні закріплені у Конституції, а далі за сферою суспільних відносин, тобто залежно від галузі права передбачено регулювання відповідними нормативними актами. Наприклад, відносини між фізичними особами регулює Цивільний кодекс, відносини між суб'єктами господарювання – Господарський кодекс (застосування норм права залежно від предмета правового регулювання). Однак в окремих випадках слід враховувати і специфіку як виду правових відносин, так і суб'єктів – Земельний кодекс, Кодекс про надра, Кодекс торговельного мореплавства та ін.; укази Президента України,

постанови Кабінету Міністрів України, відомчі нормативні акти міністерств і відомств, видані відповідно до зазначених правових документів. Тим не менше деталізоване визначення різних форм власності та гармонізація відносин між ними на сьогодні відсутні. Тобто система реалізації та захисту прав власності є комплексною, однак вона потребує значної оптимізації, що суттєво полегшить діяльність інвесторів. З практичної точки зору це частково вирішує проблему тіньової економіки, підвищуючи таким чином інтерес з боку інвесторів як до прозорої економіки. Очевидно, говорячи про розвиток економіки, не можна упускати проблему непомірних податків, складність відшкодування ПДВ та фінансову нестабільність економіки.

Таким чином, до пріоритетів трансформації перехідної економіки також необхідно віднести проблему інституціоналізації процесу економічного розвитку – механізму конверсії “мертвого” капіталу на “живий”, зокрема у системі прав власності, що дозволяє перетворювати активи і працю на капітал.

Нестача капіталу і є першопричиною низької продуктивності праці, що, відповідно, впливає на низький рівень доходів і заощаджень, відтак, негативно позначається на купівельній спроможності та знижує стимули до інвестування (як зовнішнього, так і внутрішнього). Це зумовлює економічний спад внаслідок слабкості внутрішнього ринку та обмеженості ресурсів для його повноцінного розвитку та відтворення. Збільшення продуктивності є головною детермінантою розвитку перехідної економіки, яка повинна стимулюватися насамперед внутрішніми чинниками, а не зовнішніми. Це має сенс у контексті забезпечення привабливості економіки для зовнішніх інвесторів, коли ефективне використання власного, внутрішнього капіталу стає сигналом для зовнішніх інвестицій. Інституційне оформлення майна і є створенням капіталу, оскільки завдяки цьому відбувається розширення функцій капіталу та підвищення додаткової вартості. У подальшому це впливає на підвищення ліквідності активів, що активізує інвестиційні процеси всередині економіки.

Крім “традиційних” бар’єрів розвитку економіки, таких як неефективна структура господарства, корупція, слабкий інноваційний потенціал та зовнішньоекономічна діяльність тощо, варто також додати помітну диференціацію у доходах населення: внаслідок “олігархізації” економіки більшість ресурсів зосереджується у руках меншості. Очевидно, що зазначені фактори негативно позначаються на інвестиційній активності у країні: відсутність передумов до активізації внутрішнього інвестування (як приватного, так і державного) та іноземного завдяки несприятливому інвестиційному клімату. Для економік перехідного типу вкрай важливі саме зовнішні надходження на фоні слабкості власних джерел та внутрішнього ринку, що тільки збільшує дефіцит капіталу в країні.

У таких економіках за відсутності достатньої кількості інвестиційних ресурсів, не забезпечується конкурентоспроможна пропозиція на ринку, що значно звужує можливості ринку. Банківська систе-

ма не здатна забезпечити якісний платоспроможний попит, що зрештою негативно впливає на інвестиційну привабливість економіки. Такий приклад яскраво описує зокрема і українську економіку, оскільки вагома частина надходжень фінансового капіталу спрямовувались або на покриття бюджетних дисбалансів, або на підтримку ліквідності окремих системних комерційних банків. Крім того, прямі іноземні інвестиції також спрямовувались безпосередньо у банківський сектор. Натомість, чого зрештою не було в Україні, фінансові вливання у розширення та модернізацію виробництва у майбутньому сприяли б підвищенню його ефективності та рентабельності, що позначилося би на продуктивності праці та збільшенні рівня доходів. У результаті підвищення рівня купівельної спроможності дозволить збільшити рівень заощаджень та кількість внутрішніх інвестицій.

Натомість в Україні спостерігалася зовсім інша картина. За даними МВФ, у період 2007-2012 рр. Україна належала до групи країн із “відтоком” капіталу на рівні від -50 до -99 %. Внаслідок цього значно зменшувалися резервні активи, що напряду збільшило ризик неплатоспроможності економіки. Тому станом на кінець 2014 р. резервні активи в Україні зменшилися лише протягом зазначеного року на більш ніж 7 млрд дол. США і склали 7,53 млрд, а чиста інвестиційна позиція за цей період зменшилась на більше ніж 12 млрд до позначки -64,03 млрд [11], відбулася безпрецедентна девальвація національної грошової одиниці. Тільки на початку 2015 року цю вкрай несприятливу тенденцію вдалося подолати завдяки залученню кредитних коштів МВФ.

Звісно, в Україні є чимало причин для такого стану речей (особливо в останні роки), однак проблемний традиційний принцип “чим кращий кредитний потенціал, тим більш привабливий регіон для інвестора” не можна відкидати. Насправді за таким принципом, т.з. “коло бідності” буде лише звужуватися. Конструктивним є той варіант, коли пропозиція на банківському ринку формується внаслідок підвищення платоспроможності внутрішнього сукупного попиту з боку юридичних та фізичних осіб. У цьому випадку банківська система повинна виступати в ролі каталізатора економічного розвитку, що позитивно впливатиме у кінцевому результаті на інвестиційну привабливість. Якщо звернути увагу на розвиток банківської системи (кількість банківських відділень) та обсяги ПІІ по областях України, то можна побачити цільний зв’язок між зазначеними показниками. Найбільше банківських відділень – понад 1000 од., в Україні знаходяться у м. Києві, Дніпропетровській, Донецькій, Львівській, Одеській, Харківській областях (понад 600 од. у Запорізькій, Луганській, Київській, Полтавській та Черкаській областях) [12]. Зазначені області також відрізняються найбільшими показниками ПІІ в Україні. Виключенням є Івано-Франківська область, яка демонструє порівняно високі обсяги ПІІ на фоні відносно меншої розгалуженості банківської системи.

**Висновки та перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Незалежно від участі держави в інвестиційних процесах – активної чи пасивної, або домінування прямих чи непрямих форм регулювання, інвестиційний клімат у країні більшою мірою залежить від тих ринкових умов, які забезпечуються державними інститутами. Тут ідеться про децентралізацію інвестиційного процесу як одного з інструментів регулювання, що дозволяє активізувати структурні зрушення в економіці, збільшити частку внутрішнього капіталу суб'єктів інвестиційної діяльності, підвищити конкуренцію на інвестиційному ринку. Це актуально передусім для економік перехідного типу, в яких не сформована культура здійснення ринкових перетворень. Реалізація зазначеного у майбутньому дозволить перейти до саморегульованої та самовідтворювальної моделі інвестиційної діяльності. Проте практика доводить складність цього завдання через передусім підвищення ризиків та загроз для економіки у процесі переходу від бюджетного фінансування інвестиційної діяльності до кредитної. Зокрема, у перехідних економіках, де найбільш інвестиційно активним є фінансовий сектор, відтак, менше надходить інвестицій у реальний та інтелектуальний, ризиків значно більше, аніж у країнах зі значно вагомішою часткою інвестиційного капіталу в реальному та інтелектуальному секторах. Тож, політика держави також повинна змінюватися у залежності від форм інвестиційної політики, відіграючи роль “арбітра” та головного гаранта стабільності з метою координації відносин між суб'єктами інвестування, отримання не тільки фінансово-економічного, але й соціального і науково-технічного ефекту. Зазначене і зумовлює подальші **пріоритети та перспективи досліджень**, а саме: вироблення та апробація ефективних інструментів державного регулювання інвестиційної діяльності у перехідних економіках, формування якісного підґрунтя для взаємодії внутрішніх та зовнішніх чинників під час державного стимулювання інвестиційної діяльності та забезпечення успішного використання державних регуляторів для стимулювання інвестиційного процесу.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Юрченко Н. Г. Теоретичні аспекти функціонування механізму державного регулювання інвестиційної діяльності в Україні / Н. Г. Юрченко, О. С. Колесов [Електронний ресурс] // Збірник наукових праць ВНАУ, № 4 (70), 2012. – С. 203-210. – (Серія: Економічні науки). – Режим доступу: <http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/815.pdf>.
2. Комментарий о Государстве и Бизнесе. / Новый курс / [под ред. С.В. Алексахенко]. – М : Центр развития, 2010. – 19 с.
3. Савіцька О. П. Державне регулювання інвестиційних процесів в Україні / О. П. Савіцька, Н. В. Савіцька [Електронний ресурс] // Електронний науковий архів Науково-технічної бібліотеки НУ “Львівська політехніка”, № 714 (2011). – Режим

доступу: [http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/12888/1/060\\_Derzhavne%20reguljuvan\\_391\\_398\\_714.pdf](http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/12888/1/060_Derzhavne%20reguljuvan_391_398_714.pdf).

4. Нехаичук Д. В. Інвестиції як інструмент подолання кризових явищ: теоретичні аспекти та практична спрямованість / Д. В. Нехаичук // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – Вип. 3 (46), ч. 2. – С. 104-107.
5. Ванькович Д. Інвестиційний клімат в Україні та шляхи його поліпшення: економіко-правовий аспект / Д. Ванькович, Н. Демчишак // Економіст. – 2007. – № 4. – С. 79-81.
6. Гриценко Л. Л. Державна інвестиційна політика: сутність, цілі та завдання / Л. Л. Гриценко [Електронний ресурс] // Наукові праці КТУ. Економічні науки, вип. 22, ч. II. – Кіровоград : КНТУ, 2012. – С. 91-96. – Режим доступу: [http://www.kntu.kr.ua/doc/zb\\_22\(2\)\\_ekon/stat\\_20\\_1/15.pdf](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/stat_20_1/15.pdf).
7. Палка І. М. Роль державного регулювання інвестиційної активності в системі управління економікою / І. М. Палка // Інноваційна економіка. – 2012. – № 3 (29).
8. Данілов О. Д. Інвестування : навч. посіб. / О. Д. Данілов, Г. М. Івашина, О. Г. Чумаченко. – К. : Видавничий дім “Комп'ютер-прес”, 2001. – 362 с.
9. Сото Е. де. Загадка капіталу. Чому капіталізм перемагає лише на Заході і ніде більше / Е. де Сото; [пер. з англ. М. Климчук]. – К. : Ніка-Центр, 2009. – 232 с.
10. Полякова Ю. В. Внутрішньо-регіональні особливості прямого інвестування в Україні / Ю. В. Полякова // Регіональна економіка. – 2001. – № 1. – С. 91-98.
11. Динаміка міжнародної інвестиційної позиції України / Офіційна інтернет-сторінка Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=4712063>.
12. Офіційна інтернет-сторінка Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

## REFERENCES

1. Yurchenko N. G. and Kolesov, O. S. (2012), *Teoretychni aspekty funkcionuvannya derzhavnoho reguljuvannya investyciynoyi diyal'nosti v Ukraini* [Theoretical aspects of state regulation functioning for investment activity in Ukraine], *Zbirnyk naukovykh prac' VNAU*, № 4 (70), p. 203-210, available at: <http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/815.pdf>.
2. *Kommentaryy o Gosudarstve i Biznese / Novyy Kurs* [Comments on State and Business / New Course] (2010), In Aleksashenko S.V. ed., M, 19 p.
3. Savic'ka O. P., Savic'ka N. V. (2011), *Derzhavne rehulyuvannya investyciynyh procesiv v Ukraini* [State regulation of investing processes in Ukraine], *Elektronnyy naukovyy arhiv Naukovo-tehnichnoyi biblioteki NU „Lvivs'ka Politehnika”* [Electronic Scientific Archive of National Technic Library of NU „Lviv Politechnics”, № 714], available at: [http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/12888/1/060\\_Derzhavne%20reguljuvan\\_391\\_398\\_714.pdf](http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/12888/1/060_Derzhavne%20reguljuvan_391_398_714.pdf).

4. Nehaychuk, D. V. (2012), Investytsiyi yak instrument podolannya kryzovyh yavlysh: teoretychni aspekty ta praktychna spryamovanist' [Investments as tool for overcoming the crisis: theoretical aspects and practical directing], *Visnyk social'no-ekonomichnyh doslidzhen'*, 3 (46), p. 104-107.

5. Van'kovich D., Demchyshchak N. (2007), Investytsiyyny klimat v Ukraini ta shlyahy yoho pok-rashchennya: ekonomiko-pravovyy aspekt [Investment climate in Ukraine and ways of its improvement: social and economic aspects], *Ekonomist*, № 4, p. 79-81.

6. Hrycenko, L. L. (2012), Derzhavna investytsiyyna polityka: sutnist', cili ta zavdannya [State investment policy: essence, goals and problems]. *Naukovi praci KTU, Ekonomichni nauki*, 22/2 – Scientific articles of KTU, Economic sciences, p. 91-96, Kirovohrad, available at: [http://www.kntu.kr.ua/doc/zb\\_22\(2\)\\_ekon/stat\\_20\\_1/15.pdf](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/stat_20_1/15.pdf).

7. Palka, I. M. (2012), Rol' derzhavnoho reguluvannya investytsiyynoyi aktyvnosti v systemi upravlinnya ekonomikoyu [The Role of State Regulation in a

System of Economy Management], *Innovatsiyyna ekonomika*, 3 (29).

8. Danilov, O. D., Ivshyna, G. M. and Chumachenko, O. G. (2001), *Investuvannya* [Investing], K, Komp'uter-pres, 362 p.

9. Soto E. de (2009), *Zahadka kapitalu. Chomu kapitalizm peremahaye lyshe na Zahodi i nide bil'she* [Mystery of Capital. Why capitalism wins only in West and nowhere else], K., Nika-Centre, 232 p.

10. Polyakova, Y. V. (2001), Vnutrishnio-regional'ni osoblyvosti pryamoho investuvannya v Ukraini [Intra-Regional Specifics of Direct Investing in Ukraine], *Rehional'na ekonomika*, 1, 91-98.

11. *Dynamika mizhnarodnoyi investytsiyynoyi pozyciyi Ukrainy* [Dynamics of International Investment Position of Ukraine] – official web-site of National Bank of Ukraine, available at: <http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=4712063>.

12. Official web-site of State Statistic Service of Ukraine, available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

# СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ – ФАКТОРИ ЕФЕКТИВНОСТІ

УДК 005.336.1

Мізюк Б. М.,

д.е.н., проф., завідувач кафедри інформаційних систем у менеджменті, Львівська комерційна академія, м. Львів

Ярова І. М.,

аспірант, Львівська комерційна академія, м. Львів

## ПОБУДОВА ОПЕРАТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ В ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ НА БАЗІ СИТУАЦІЙНОГО ПІДХОДУ

**Анотація.** У статті розглянуті сутність процесного підходу, визначені теоретичні засади та особливості бізнес-процесів. Наведені деякі базові види бізнес-процесів, які протікають у торговельному підприємстві. Запропонована оперативна система управління торговельним підприємством на базі ситуаційного підходу, в основу якого покладена категорія “ситуація”. Розглянуті можливі проблемні ситуації, які виникають у процесі ведення бізнесу торговельним підприємством, а також наведені етапи вирішення проблемних ситуацій, які можуть виникати на підприємствах торгівлі, що дозволяють використовувати апарат моделювання бізнес-процесів.

**Ключові слова:** управління, ситуаційне управління, ситуація, процес, бізнес-процес, торговельні підприємства, ситуаційний підхід.

Mizyuk B. M.,

Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Information Systems in Management, Lviv Academy of Commerce, Lviv

Yarova I. M.,

Postgraduate, Lviv Academy of Commerce, Lviv

## CONSTRUCTION OF OPERATING SYSTEM OF BUSINESS PROCESSES MANAGEMENT IN THE TRADING ENTERPRISES ON THE BASIS OF THE SITUATIONAL APPROACH

**Abstract.** In this article we observed the essence of the process approach, determination of the theoretical principles and peculiarities of business processes. There we show some basic types of business processes that occur in the trading enterprise. We offer the operational system of trading enterprise based on the situational approach, which is based on the category of “situation”. Possible problematic situations that arise in business process of the trading enterprises are discussed and the stages of solving problematic situations that may arise are determined, that resulted in possibility to use the apparatus of business processes modeling.

**Keywords:** management, situational management, situation, process, business process, trading enterprises, situational approach.

**Постановка проблеми.** Швидка зміна умов та обставин, пов'язаних із торговельно-економічною діяльністю підприємств, зумовлює постійний пошук нових підходів та інструментарію для управління технологічними процесами в торговельній

сфері. Тому функціонування торговельних підприємств повинно базуватися на перспективному процесно-орієнтованому підході. Управління бізнес-процесами з його використанням дає змогу значно оперативніше реагувати на зміни, які відбуваються

в макро- і мікросередовищі підприємства, та дозволяє впровадити адекватні заходи у веденні торгово-технологічної діяльності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивченню теоретико-методологічних засад управління бізнес-процесами підприємства присвячена значна кількість вітчизняних і зарубіжних наукових праць, зокрема: у роботах М. Імаї [1] та Е. Демінга [2] вперше сформовано зміст поняття “бізнес-процес” та окреслені загальні принципи управління ним. У роботах В. Кондратьєва [3] та С. Шельміна [4] системлені теоретико-методичні основи побудови системи управління на засадах процесного підходу. Окремо слід відзначити, що вагомих внесок у дослідження окремих складових елементів ситуаційного підходу до управління підприємством зробили праці вчених, таких як: К. Дубич [5], Й. Завадський [6], О. Виханський, О. Наумов [7], Ф. Хміль [8], Г. Флорова [9] та ін. Проте, незважаючи на значну кількість робіт, в яких досліджується управління бізнес-процесами та застосування ситуаційного управління на підприємствах, у науковій літературі недостатньо системних досліджень щодо управління бізнес-процесами торговельних підприємств на засадах ситуаційного підходу.

**Постановка завдання.** Мета даного дослідження полягає у розкритті сутності, змісту й особливостей використання процесно-орієнтованого підходу до бізнес-процесів, які протікають у торговельному підприємстві, а також у побудові оперативної системи управління бізнес-процесами підприємств торговельної галузі на базі ситуаційного підходу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В сучасних нестабільних умовах зовнішнього середовища важливими цілями підприємств, зокрема підприємств торгівлі, є швидке реагування на зміни. Підприємство являє собою систему, всередині якої протікає безліч взаємопов’язаних процесів, які своїм функціонуванням визначають кінцеві результати його діяльності.

Процеси, що протікають усередині торговельного підприємства, – це послідовні функціональні ланцюги, які взаємопов’язані між собою та від яких безпосередньо залежить загальний стан усієї торговельної системи [10].

Діяльність торговельного підприємства поєднує у собі сукупність організаційних, управлінських, виробничих і торгових процесів, які можна об’єднати у взаємопов’язані бізнес-процеси.

В економічних наукових колах існує багато визначень бізнес-процесів підприємства, наведемо деякі з них.

Еліфєров В. та Рєпін В. під бізнес-процесом розуміють “структуровану послідовність дій по виконанню відповідного виду діяльності на всіх етапах життєвого циклу предмета діяльності” [11, с. 15].

У трактуванні М. Хаммер та Дж. Чампі бізнес-процес – це сукупність різних видів діяльності, в межах якої “на вході” використовується один або декілька ресурсів, а в результаті цієї діяльності “на

виході” створюється продукт, що має цінність для споживача [12, с. 5].

Сіменко І. В. зазначає: бізнес-процеси – це структурована послідовність дій з виконання певного виду діяльності на всіх етапах життєвого циклу предмета діяльності – від створення концептуальної ідеї через проектування до реалізації і результату (здача в експлуатацію об’єкта, постачання продукції, надання послуг, закінчення певної фази діяльності), тобто певний системно-замкнений процес [13, с. 191].

Виходячи з вищевикладених трактувань, можна констатувати, що бізнес-процес торговельного підприємства – це сукупність різних видів діяльності, спрямованих на реалізацію продукції, пов’язаних з маркетингом, збутом, постачанням, виробництвом, сервісом, доставкою до кінцевого споживача з метою задоволення вимог клієнтів та підвищення ефективності господарювання підприємства.

На сьогодні не існує чітко визначеного переліку бізнес-процесів, проте потрібно виділити декілька базових їх видів, які характерні для торговельних підприємств.

До них відносяться ті, які створюють продукт, що має цінність для клієнта, готового платити за нього гроші, які спрямовані на отримання прибутку торговельного підприємства. Власне, базові бізнес-процеси безпосередньо беруть участь у формуванні прибутку, лежать на шляху руху продукції (послуги) і відповідають основним стадіям її життєвого циклу.

Поряд із базовими існують другорядні бізнес-процеси – ті, що здійснюються на мікрорівні торговельного підприємства і забезпечують його функціонування. Це так звані підтримуючі бізнес-процеси, які спрямовані на підтримку базових бізнес-процесів. Вони забезпечують документообіг, інформаційну підтримку функціонування торговельного підприємства, охорону праці, сервісне обслуговування устаткування та ін.

Потрібно також виділити бізнес-процеси, спрямовані на розвиток підприємства – тобто націлені на розвиток і вдосконалення діяльності підприємства (інноваційна діяльність), а також планування прибутку на довгостроковий період часу. Інноваційна діяльність торговельного підприємства спрямована на ефективність функціонування певного процесу торговельної діяльності і, як результат, забезпечує стійкість конкурентного положення на ринку й одержання прибутку в довгостроковому періоді.

Важливими є також менеджмент-процеси, які спрямовані на управління підприємством, шляхом планування, організування, мотивування та контролювання його діяльності. Управлінські бізнес-процеси опосередковано беруть участь у формуванні прибутку. З одного боку, вони забезпечують виконання основної діяльності торговельного підприємства, а з іншого, – спрямовані на реалізацію інтересів зацікавлених груп (власників, споживачів, постачальників, кредиторів, держави), а також пов’язані з управлінням персоналу, фінансовим управлінням тощо.



Важливою умовою ефективного функціонування торговельного підприємства є раціональне здійснення торгово-технологічних процесів, що полягає у послідовному виконанні операцій по доведенню товарів належної якості до торговельного залу для реалізації їх покупцям у широкому асортименті з оптимальними затратами праці, часу і при високому рівні торговельного обслуговування [14, с. 342].

Продаж товарів є основною операцією торгово-технологічного процесу. Інші операції створюють необхідні умови для успішного здійснення продажу товарів і мають підпорядкований характер. Торгово-технологічний процес підприємств торгівлі умовно можна поділити на торговий процес, який забезпечує перехід товару зі сфери обігу в сферу споживання і зміну форм власності, і на технологічний процес, який охоплює комплекс операцій, що забезпечують обробку товарів, починаючи з їх надходження в магазин і закінчуючи повною підготовкою до продажу та відпуском покупцям [14, с. 342]. Здійснення основних операцій торгово-технологічного процесу можна зобразити за допомогою схеми на рис. 1.

Слід зазначити, що торгово-технологічний процес є лише однією із забезпечуючих складових бізнес-процесів торговельного підприємства. Їх ефективність визначається раціональною побудовою системи оперативного управління. Власне, від того, як вона сформована, залежить скоординованість у просторі й часі здійснення торгово-технологічних операцій. Нами пропонується будувати оперативну систему управління торговельним підприємством на базі ситуаційного підходу. В його основу покладена категорія "ситуація". Під нею будемо розуміти взаємопов'язану сукупність обставин та умов, які визначають необхідність прийняття тих чи інших управлінських рішень, пов'язаних із організацією виконання конкретних технологічних операцій.

Проблемні ситуації, які виникають у процесі ведення бізнесу торговельними підприємствами, бувають надзвичайно різними за своєю природою. Вони виникають у всіх сферах управління торговим підприємством: в організаційній структурі управління, в сфері управління фінансами, в управлінні реалізацією товарів, в управлінні інформаційним забезпеченням та ін. Тому прийняття обґрунтованого управлінського рішення щодо їх вирішення пропонується здійснювати поетапно. На першому етапі відбувається віднесення проблеми до певної сфери управління. Наступним кроком є здійснення класифікації і розподілу проблемних ситуацій у кожній із сфер управління. Третій етап полягає у глибинному аналізі проблемної ситуації. На четвертому етапі здійснюється встановлення критеріїв критичності проблемних ситуацій, а також визначення ступеня критичності й терміновості розв'язку. П'ятий етап передбачає вироблення управлінських рішень щодо вирішення критичної ситуації та розробки алгоритму їх здійснення.

На рис. 2 схематично зображено етапи прийняття управлінських рішень щодо вирішення проблемних ситуацій, які можуть відбуватися на підприємствах торгівлі.

Отже, для вирішення можливих проблемних ситуацій, які виникають у процесі ведення бізнесу торговельними підприємствами, слід застосовувати ситуаційний підхід, який включає у себе послідовні етапи дій.

В свою чергу, оперативне управління торговельними підприємствами полягає у наступному:

- оптимальне розміщення торгових підприємств і визначення режиму їх роботи;

- визначення фактичного стану торгово-господарського процесу в кожний конкретний період часу;

- визначення відхилень від завчасно встановленого графіка технологічного процесу;

- регулювання ходу торгово-господарської діяльності для ліквідації наслідків небажаних відхилень.

Ситуаційний підхід являє собою комплекс методів аналізу і побудови моделей ситуацій [15, с. 311]. Деталізований аналіз можливих проблемних ситуацій, які виникають у процесі ведення бізнесу торговельними підприємствами, а також формування можливих варіантів їхнього вирішення дозволяють використовувати апарат моделювання бізнес-процесів.

Поглиблене дослідження процесу вироблення варіантів управлінських рішень і оцінювання їх наслідків покладається на управлінський апарат. У такому контексті ситуаційний підхід виступає у двох аспектах, зокрема як метод аналізу і побудови моделі бізнес-процесів, а також процедури прийняття і реалізації управлінських рішень.

Підвищення ефективності управління торговельним підприємством залежить насамперед від завдання щодо розробки методологічних положень аналізу та систематизації бізнес-процесів, зокрема виявлення суті управлінських проблем, які виникають у процесі ведення бізнесу і вимагають швидкого реагування і визначення способів розв'язку задач, що виникають.

У ролі таких способів можуть виступати процедури декомпозиції, тобто процедури розділення або взаємодоповнення управлінських процесів. Вибір способу і меж декомпозиції залежить від змісту процесу, який відбувається, цілей розв'язку завдань оперативного управління, а також від знань, професійної придатності та компетентності керівного складу [15, с. 336].

Отже, доцільно: проведення декомпозиції процесу оперативного управління бізнес-процесами торговельного підприємства здійснювати, використовуючи ситуаційний підхід, що дає можливість оцінити переваги ситуаційного підходу над іншими; розкрити тісний взаємозв'язок ситуаційного підходу з практикою оперативного управління; використати методи та новітні засоби моделювання; побудувати взаємозв'язки між компонентами бізнес-процесу, необхідними для узгодження і регулювання управлінських дій.

**Висновки і перспективи подальших досліджень.** Активне застосування ситуаційного підходу в управлінні бізнес-процесами торговельного підприємства передбачає швидке реагування на зміни, які відбуваються у мікро- та макросередовищі тор-

говельного підприємства, тим самим гарантує гнучкість в оперативному прийнятті управлінських рішень із урахуванням особливостей різноманітних ситуацій. Таким чином, ситуаційний підхід додає гнучкості та динамізму в управлінні торговельним підприємством, що сприяє його розвитку.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Имаи М. Кайдзен: Ключ к успеху японских компаний = Kaizen: The Key to Japan's Competitive Success / М. Имаи. – М. : Альпина Паблишер, 2009. – 280 с.

2. Деминг Э. Выход из кризиса. Новая парадигма управления людьми, системами и процессами = Out of the Criss / Э. Деминг; [пер. с англ. Ю. Адлер, В. Шпер]. – М. : Альпина Паблишер, 2011. – 400 с.

3. Кондратьев В. Конструктор регулярного менеджмента / В. Кондратьев. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 256 с.

4. Шельмин Е. Эффективная система на основе процессного управления. Проблемы. Анализ. Решение / Е. Шельмин. – М., СПб. : Вершина, 2007. – 224 с.

5. Дубич К. В. Основы теории управления та менеджменту : навч. посіб. / К. В. Дубич. – К. : Пектораль, 2005. – 104 с.

6. Завадський Й. С. Менеджмент : підручник для студ. екон. спец. вищ. учб. закл. України. Т. 1 / Й. С. Завадський. – [2-ге вид.]. – К. : Укр.-фінанс. ін-т менеджменту і бізнесу, 1999. – 541 с.

7. Виханский О. С. Менеджмент : учебник / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – [5-е изд. стереотип.]. – М. : Магистр: ИНФРА-М, 2014. – 576 с.

8. Хміль Ф. І. Основы менеджменту : підручник / Ф. І. Хміль. – К. : Академвидав, 2005. – 608 с.

9. Флорова Г. І. Ситуаційний підхід до управління підприємствами : монографія / Г. І. Флорова. – Дніпропетровськ : Торги, 2005. – 141 с.

10. Чейз Ричард Б. Производственный и операционный менеджмент: / Чейз Ричард Б., Эквилайн Н., Дж. Якобс Робер; [пер. с англ.]. – [8-е изд.]. – М. : Издательский дом "Вильямс", 2004. – 704 с.

11. Елиферов В. Г. Бизнес-процессы: Регламентация и управление: учебник для программы MBA / В. Г. Елиферов, В. В. Репин. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 319 с.

12. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Д. Чампи; [пер. с англ. Ю. Е. Корнилович]. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2006. – 287 с.

13. Сіменко І. В. Аналіз господарської діяльності : навч. посібник / І. В. Сіменко, Т. Д. Косова. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 384 с.

14. Організація торгівлі : підручник / [Апопій В. В., Мішук І. П., Ребицький В. М. та ін., за заг. ред. В. В. Апопій]. – [2-ге вид., перероб. та доп.]. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 632 с.

15. Мізюк Б. М. Системні основи теорії та інструментарій менеджменту підприємства : монографія / Б. М. Мізюк. – Львів : Коопосвіта, 2000. – 418 с.

1. Imai, M. (2009), Kajden: Kljuch k uspehu japonskih kompanij = Kaizen: The Key to Japan's Competitive Success, Al'pina Pablisher, M.

2. Deming, Je. (2011), Vyhod iz krizisna. Novaja paradigma upravljenja ljud'mi, sistemami i procesami = Out of the Criss, Al'pina Pablisher, M.

3. Kondrat'ev, V. (2011), Konstruktor reguljarnogo menedzhmenta, INFRA-M, M.

4. Shel'min, E. (2007), Jeffektivnaja sistema na osnove processnogo upravljenja. Problemy. Analiz. Reshenie, Vershina, M., SPb.

5. Dubych, K. V. (2005), Osnovy teorii upravlinnia ta menedzhmentu, Pektoral', K.

6. Zavads'kyj, J. S. (1999), Menedzhment. T. 1, 2 nd ed, Ukr.-fins. in-t menedzhmentu i biznesu, K.

7. Vihanskij, O. S. and Naumov, O. S. (2014), Menedzhment, 5 nd ed, Magistr: INFRA-M, M.

8. Khmil', F. I. (2005), Osnovy menedzhmentu, Akademvydav, K.

9. Florova, H. I. (2005), Sytuatsijnyj pidkhid do upravlinnia pidpryemstvamy, Torhy, Dnipropetrovs'k.

10. Chejz Richard B., Jekvilajn Nikolas and Dzh. Jakobs Rober (2004), Proizvodstvennyj i operacionnyj menedzhment, 8 nd ed, Izdatel'skij dom "Vil'jams", M.

11. Eliferov, V. G. and Repin, V. V. (2005), Biznes-processy: Reglamentacija i upravlenie: ucheb. dlja programmy MVA, M.

12. Hammer M. and Champi D. (2006), Reinzhiniring korporacii: Manifest revoljucii v biznese, Mann. Ivanov i Ferber, M.

13. Simenko, I. V. and Kosovoi, T. D. (2013), Analiz hospodars'koi diial'nosti, Tsentr uchbovoi literatury, K.

14. Apopij, V. V., Mischuk, I. P., Rebyts'kyj, V. M., Rudnyts'kyj, S. I., Khom'iak Yu. M. (2008), Orhanizatsiia torhivli, 2 nd ed, Tsentr uchbovoi literatury, K.

15. Miziuk B. M., (2000), Systemni osnovy teorii ta instrumentarij menedzhmentu pidpryemstva, Kooposvita, L'viv.

#### REFERENCES

Олексин І. І.,

к.е.н., доц. кафедри комерційної діяльності і підприємництва, Львівська комерційна академія, м. Львів

## СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ БІРЖОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ: ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ АСПЕКТ

***Анотація.** У статті розглянуто принципи та основні завдання стратегічного управління біржовою діяльністю. Досліджено механізм біржової торгівлі та систематизовано етапи запровадження у практичну діяльність. Окреслено пріоритетні напрями та способи стратегічного управління біржовою діяльністю в умовах реформування економіки країни. Наголошується, що одним із пріоритетних напрямів стратегічного управління біржовою діяльністю є участь держави в процесі формування та розвитку біржового ринку товарів шляхом законодавчого та нормативного регулювання. Підкреслюється, що стратегічне управління біржовою діяльністю передбачає створення організаційно-технологічних умов для такої торгівлі. Подальші дослідження повинні бути спрямовані на розробку заходів стосовно концентрації біржових послуг та впровадження світових біржових технологій для запобігання маніпулюванню цінами на ринках реальних товарів.*

**Ключові слова:** біржова діяльність, біржовий ринок, біржові угоди, біржові технології, біржова торгівля, державне регулювання, товарна біржа, механізм біржової торгівлі, стратегічне управління.

Oleksyn I. I.,

Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Commercial Activity and Entrepreneurship, Lviv Academy of Commerce, Lviv

## STRATEGIC MANAGEMENT OF EXCHANGE ACTIVITIES: ORGANIZATIONAL ASPECT

***Abstract.** The article considers the principles and main objectives of strategic management of exchange activity. The mechanism of exchange trading and systematized stages of its implementation in practice are investigated. Priorities and methods of strategic management of exchange activities under the conditions of reforming the economy are outlined. It is noted that one of the priorities of the strategic management of exchange activities is participation of the state in the formation and development of the stock market of goods through the legal and normative regulation. Emphasized that strategic management of exchange activity involves the creation of organizational and technological conditions for such trade. Further research should be aimed at developing measures concerning concentration of stock exchange services and implementation of global exchange technologies to prevent price manipulation in the markets of the real goods.*

**Keywords:** exchange activity, stock market, stock transactions, exchange technologies, exchange trading, government regulation, commodity exchange, mechanism of exchange trading, strategic management.

**Постановка проблеми.** В умовах реформування національної економіки країни біржова торгівля є важливою організаційною складовою частиною при формуванні дієвої ринкової інфраструктури, що здатна забезпечити ресурсами виробництво, збут і зберігання товарних ресурсів, а також постачання матеріально-технічних ресурсів та сировини на прозорих умовах. При загальній тенденції розвитку біржового товарного ринку є ряд факторів, які негативно впливають на його розвиток, а саме: слабкі інтеграційні зв'язки між товарними біржами та іншими організаційними елементами ринкової інфраструктури; відсутність на біржах систем гарантування виконання зобов'язань за біржовими угода-

ми, що послаблює зацікавленість учасників ринку в біржовій торгівлі; незначні обсяги біржової торгівлі, що стримує розвиток сучасних біржових технологій та здебільшого змушує товарні біржі займатися позабіржовою аукціонною діяльністю. Це актуалізує потребу в розвитку вертикальних інтеграційних зв'язків та налагодженої системи товаропросування від товаровиробників до споживачів, а також у створенні ринкових систем визначення справедливих цін. Механізм стратегічного управління біржовою діяльністю дозволяє створити умови для вирішення цих завдань.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Основні аспекти управління біржовою діяльністю перебувають у центрі уваги багатьох науковців. Зокрема, необхідність державного управління у біржовій сфері розглянули у своїх наукових працях О. П. Бевз [3], А. І. Берлач [4], В. А. Галанова [5], А. Г. Грязнова [5], Ю. В. Ілларіонов [4], П. В. Корнеєва [5], О.В. Сидоренко [10], М.М. Скотнікова [3], М. О. Солодкий [8], О. М. Сохацька [9] та ін. Проте маловивченим залишається питання стосовно систематизації етапів запровадження механізму біржової торгівлі у практичну діяльність.

**Постановка завдання.** Основною метою статті є дослідження механізму біржової торгівлі на основі систематизації напрямів, способів та етапів запровадження у практичну діяльність.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Стратегічне управління біржовою діяльністю передбачає виконання наступних завдань: 1) удосконалення форм організації оптового ринку біржового товару; 2) відпрацювання методологічної бази з підготовки законодавчих актів та нормативних документів із питань розвитку біржової діяльності; 3) розроблення механізму вдосконалення взаємовідносин між товаровиробниками та іншими операторами ринку; 4) опрацювання методів застосування сучасних технологій біржової торгівлі для формування оптового ринку біржових товарів; 5) розроблення методик і програм моніторингу елементів біржової діяльності; 6) підвищення ефективності виробництва та досягнення паритету цін на продукцію сільського господарства та промисловості.

Одним із пріоритетних напрямів стратегічного управління біржовою діяльністю є участь держави в процесі формування та розвитку біржового ринку товарів шляхом законодавчого та нормативного регулювання з метою забезпечення умов вільної конкуренції товаровиробникам, захисту їх економічних прав і свобод, дотримання всіма контрагентами економічного правопорядку. Однак сьогодні це законодавче поле не тільки не задовольняє, а в багатьох напрямках стримує біржову діяльність. Виникає необхідність розробки гнучкої законодавчої системи стосовно біржової діяльності на основі принципів стратегічного управління біржовою діяльністю, котрі наведено у табл. 1.

Посилення економічної заінтересованості товаровиробників для входження на біржовий ринок здійснюється шляхом запровадження механізму біржової торгівлі, пріоритетні напрями та три етапи кожного схематично зображено на рис. 1.

Це дозволяє сформулювати основні напрями та способи стратегічного управління біржовою діяльністю.

Перший - концентрація біржового товарного ринку, а саме: створення єдиної системи державного регулювання та контролю за біржовою діяльністю на основі:

➤ встановлення фінансових вимог до товарних бірж.

На українському ринку існує близько 500 товарних бірж, які пройшли процедуру державної ре-

єстрації. Водночас необхідно зауважити, що за статистичними даними, річний оборот біржового товарного ринку коливається від п'яти до восьми мільярдів гривень, що приблизно дорівнює обсягу однієї торговельної сесії таких біржових систем, як Чиказька товарна біржа або NYSE Euronext. Встановлення фінансових вимог до розміру власного капіталу (чистих активів) на рівні, установленому для фондових бірж, дасть можливість сконцентрувати ринок біржових послуг [10].

➤ концентрації процедур державного регулювання біржового товарного ринку на базі єдиного державного регулятора та за участю інших заінтересованих державних органів.

В Україні на сьогодні не існує єдиної системи регулювання біржового товарного ринку. Так, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, затвердженого Указом Президента України від 31 травня 2011р № 634/2011, здійснює в межах повноважень функції з регулювання товарного біржового ринку і подає Кабінету Міністрів України узагальнені пропозиції органів виконавчої влади, підприємств, установ та організацій усіх форм власності щодо його вдосконалення, виконує повноваження суб'єкта державного фінансового моніторингу щодо товарних та інших бірж, що проводять фінансові операції з товарами, та встановлює стандартні типові форми, а також порядок випуску та обігу деривативів, базовим активом яких є товари (крім цінних паперів) на біржовому і позабіржовому ринках матеріальних та нематеріальних активів. Водночас процедуру акредитації товарних бірж стосовно надання послуг із укладення та реєстрації угод купівлі-продажу сільськогосподарської продукції та продовольства для державних та регіональних потреб, погашення податкової заборгованості, а також з укладення та реєстрації зовнішньоекономічних контрактів відповідно до Закону України "Про державну підтримку сільського господарства України" здійснює центральний орган виконавчої влади з питань забезпечення реалізації державної аграрної політики [7].

Способом вирішення даної проблеми є: 1) внесення змін до Закону України "Про товарну біржу" щодо державного регулювання біржового товарного ринку; 2) приведення його у відповідність із нормами Закону України "Про державну підтримку сільського господарства України".

Другий - стимулювання учасників товарних ринків у біржовій торгівлі передбачає:

➤ законодавче закріплення практики укладення та реєстрації експортних контрактів на товарних біржах;

➤ надання регулятору права визначати товарні активи, експортні контракти за якими підлягають обов'язковій реєстрації на біржі, на законодавчому рівні, що надасть регулятору гнучкий механізм регулювання експортних операцій стосовно товарів, які мають стратегічне значення для України в залежності від кон'юнктури ринку.

Способом вирішення проблеми є: 1) внесення змін до Закону України "Про державну підтримку

сільського господарства України” щодо механізмів укладення зовнішньоекономічних контрактів; 2) створення системи біржового цінового моніторингу.

Третій - стимулювання сертифікованих зернових складів до участі у біржових технологіях, що передбачає:

➤ включення до умов сертифікації зернового складу членства щонайменше в одній товарній біржі, правила якої узгоджені з державним регулятором;

➤ обов'язкове щоденне (щонайменше один раз на день) тверде та/або індикативне котирування товарів, що зберігаються на зерновому складі.

В Україні реально цінову ситуацію на зерно сьогодні формують зернові склади. Однак цінова інформація складів та елеваторів є важкодоступною та не інтегрованою в єдину інформаційну систему. В світовій практиці елеватори щодня двічі або тричі на день здійснюють індикативне котирування (інформаційне котирування без зобов'язань укладення контракту) на біржі. До цієї інформації забезпечено доступ для членів біржі та державного регулятора (інші учасники можуть її отримувати на платній основі).

Спосіб вирішення проблеми передбачає внесення змін до Закону України “Про зерно та ринок зерна в Україні”.

Четвертий - оптимізація кількості товарних бірж. Кількість бірж не повинна перевищувати 6-7. Проте на початковому етапі їх чисельність може складати 20-25 (тобто і в цьому випадку необхідне їх скорочення у 4-5 разів). Такий процес повинен відбуватися природним шляхом. Частина товарних бірж повинна перетворюватися в торгові доми, аукціонні фірми; незначна їх кількість може бути об'єднана (до прикладу, в м. Києві).

П'ятий - спеціалізація товарних бірж. Спеціалізовані товарні біржі повинні відігравати пріоритетну роль у складі товарних бірж України. Процес спеціалізації товарних бірж доцільно здійснювати у два етапи:

➤ на першому етапі визначають товарний профіль бірж та розробляють заходи для того, щоб профільні товари зайняли основну питому вагу в об'ємі біржового обороту;

➤ на другому етапі необхідно почати повне “очищення” даних бірж від непрофільних товарів.

Шостий - впровадження сучасних видів біржових угод, тобто більш ефективного впровадження в практику біржової діяльності ф'ючерсних та опціонних угод, що дозволить залучити на біржу більшу кількість членів, краще котувати ціни, прогнозувати їх розвиток та здійснювати страхування цінового ризику.

Сьомий - упорядкування розрахункових операцій на біржах. У даний час виникає потреба в створенні на товарних біржах Розрахункових палат (центрів) для обслуговування членів біржі. Із зростанням обсягів біржового обороту, впровадженням ф'ючерсних і опціонних угод функціонування біржових розрахункових центрів стане необхідною умовою їх ефективної роботи.

Восьмий - оптимізація економічних умов діяльності учасників біржової торгівлі, першочергово це стосується системи оподаткування біржової діяльності.

Дев'ятий - створення розвинутої біржової інфраструктури. Для забезпечення ефективної діяльності біржі повинні володіти системою складських приміщень, певними транспортними засобами, тісно співпрацювати з банками (у сфері розрахункових і кредитних операцій), користуватися послугами різноманітних консалтингових, маркетингових та інших фірм.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Матеріали дослідження, на нашу думку, є підставою стверджувати, що вдосконалення законодавчого забезпечення біржового товарного ринку дасть можливість створити систему взаємовигідних відносин між виробниками та споживачами продукції, мінімізуючи вплив посередників на цінову кон'юнктуру ринку. Ефективний біржовий товарний ринок сприятиме мінімізації кон'юнктурних та цінових ризиків учасників ринку, зниженню трансакційних витрат, що супроводжують укладення біржової угоди, а також підвищенню конкурентоспроможності відповідних актівів.

З метою вдосконалення стратегічного управління біржовою діяльністю подальші дослідження повинні бути спрямовані на розробку заходів стосовно концентрації біржових послуг та посилення зацікавленості учасників ринків у біржовій торгівлі, а також створення в Україні реального біржового ринку з подальшим його розвитком та впровадженням світових біржових технологій для запобігання маніпулюванню цінами на ринках реальних товарів.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Україна. Закон. Господарський кодекс України. – К. : Істина, 2003. – 208 с.
2. Україна. Закон. Про товарну біржу // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 11. – Ст. 83.
3. Бевз О. П. Економіка і організація біржової торгівлі : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / О. П. Бевз, М. М. Скотнікова. – К. : Держ. торг.-екон. ун-т, 2006. – 44 с.
4. Берлач А. І. Організаційно-правові основи біржової діяльності : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / А. І. Берлач, Н. А. Берлач, Ю. В. Ілларионов. – К. : Фенікс, 2000. – 336 с.
5. Биржевая деятельность : учебник / [под ред. А. Г. Грязновой, П. В. Корнеевой, В. А. Галанова]. – М. : Финансы и статистика, 1995. – 239 с.
6. Про Концепцію розвитку біржового ринку сільськогосподарської продукції : Постанова КМУ № 848 від 05.08.1997 р. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт ВР – Режим доступу. : <http://zakon.rada.gov.ua/go/848-97-%D0%BF>.
7. Про видачу Свідоцтва про реєстрацію об'єднання як саморегульованої організації, що об'єднує юридичних осіб, що здійснюють професійну діяль-

ність на фондовому ринку, а саме - депозитарну діяльність, Професійній асоціації реєстраторів і депозитаріїв : Рішення Комісії НКЦПФР №578 від 19.04.2012 [Електронний ресурс] / Офіційний сайт НКЦПФР. – Режим доступу : <http://www.nssmc.gov.ua/fund/registers>.

8. Солодкий М. О. Біржовий ринок : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / М. О. Солодкий. – К. : Аграрна освіта, 2010. – 565 с.

9. Сохацька О. М. Біржова справа : підручник / О. М. Сохацька. – [2-ге вид., змін. і доп.]. – К. : Кондор, 2008. – 632 с.

10. Сидоренко О. В. Необхідність державного управління у біржовій сфері: базові аспекти / О. В. Сидоренко // Науковий вісник НУБіП України. – 2012. – Вип. 177(4). – (Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес).

### REFERENCES

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (2003), The Law of Ukraine “Economic Code of Ukraine”, Truth, Kyiv, Ukraine.

2. The Verkhovna Rada of Ukraine (1993), The Law of Ukraine “On the Commodity Exchange”, *Supreme Council of Ukraine*, vol. 11, p. 83.

3. Bevz, A.P. and Skotnikova, M.N. (2006), *Economics and Organization of trading*, State. torh.-economical. University Press, Kyiv, Ukraine.

4. Berlach, A.I. Berlach, N.A. and Illarionov, Y.V. (1995), *Organizational and legal basis of the exchange*, Phoenix, Kyiv, Ukraine.

5. Hryaznovoy, A.N. Korneevoy, P.V. Halanova, V.A. (1995), *Byrzhovaya Activities*, Finance and Statistics, Moscow, Russia.

6. Cabinet of Ministers of Ukraine (1997), “On the concept of exchange market of agricultural products”, available at: <http://zakon.rada.gov.ua/go/848-97-%D0%BF>.

7. Commission Decision SSMNC (2012), “The certificate of registration of the association as a self-regulatory organization, legal entities that perform professional activities in the stock market - namely depository activities, Professional Association of Registrars and Depositories”, available at: <http://www.nssmc.gov.ua/fund/registers>.

8. Solodky, M.O. (2010), *Stock market*, Agricultural Education, Kyiv, Ukraine.

9. Sokhatska, A.M. (2008), *Exchange right*, 2nd ed, Condor, Kyiv, Ukraine.

10. Sidorenko, O.V. (2012) “The need for public administration and exchange field: basic aspects”, *Scientific Herald NUBiP Ukraine*, vol. 177 (4).

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

## КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ ТА РЕПУТАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

***Анотація.** Корпоративна культура як потужний стратегічний інструмент виступає у ролі ефективного та дієвого засобу управління трудовим персоналом підприємства. Корпоративна культура підприємства виникає в результаті пристосування трудового колективу підприємства до зовнішніх умов функціонування підприємства. Пріоритетна роль у її створенні належить особистості керівника та стилю його керівництва. Розвиваючи корпоративну культуру на підприємстві, керівник отримує широкий діапазон можливостей щодо координації діяльності працівників у напрямку досягнення цілей підприємства шляхом ефективної мотивації їх праці, створення позитивного психологічного клімату в трудовому колективі шляхом встановлення корпоративних норм поведінки, традицій тощо.*

**Ключові слова:** корпоративна культура, фірмовий стиль, управління персоналом, корпоративний кодекс, корпоративні цінності, корпоративні традиції, корпоративне свято.

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

## CORPORATE CULTURE AS A BASIS OF FORMING IMAGE AND REPUTATION OF AN ENTERPRISE

***Abstract.** Corporate culture as a powerful strategic tool acts as an effective and efficient mean of managing labor personnel of an enterprise. Corporate culture of the enterprise come of the result of adaptation of the workforce to external conditions of the enterprise's functioning. The primary role in its creation belongs to the manager's personality and his style of leadership. Developing a corporate culture in the enterprise, manager receives a wide range of possibilities concerning the coordination of employees towards achieving the goals of the enterprise through effective motivation of their work, creating a positive psychological climate in the workplace by establishing corporate codes of conduct, traditions, etc.*

**Keywords:** corporate culture, corporate identity, human resources management, corporate code, corporate values, corporate traditions, corporate event.

**Постановка проблеми.** Корпоративна культура – це фундамент іміджу підприємства, вона визначає успіх та стабільність підприємства у ринковому середовищі, підвищує продуктивність праці та сприяє зростанню доходів підприємства [19, с. 11].

Корпоративна культура трудового колективу підприємства, на думку Агранович В. Б., Мойсєєвої А. П., формується у процесі його діяльності та відображає його уявлення і розуміння цілей та завдань підприємства. Корпоративна культура дозволяє окремому працівнику побачити свою роль у діяльності підприємства, виконуючи свої робочі функції, та сформувані певні очікування щодо підприємства, добросовісно виконуючи свої обов'язки [3, с. 83].

Наводимо найбільш вдалі, на наш погляд, визначення корпоративної культури підприємства.

Стефан П. Роббінс подає таке визначення корпоративної культури – це соціальний клей, який допомагає утримати цілісність організації за рахунок

створення придатних стандартів мислення і поведінки [10, с. 43].

На думку Девіда Джаффі, корпоративна культура є системою загальних переконань, вірувань і цінностей, яка спрямовує і підтримує організаційну поведінку [10, с. 43].

Д. Єлдрідж і А. Кромбі вважають, що під корпоративною культурою організації слід розуміти унікальну сукупність норм, цінностей переконань, зразків поведінки тощо, які визначають спосіб об'єднання груп і окремих особистостей в організацію для досягнення поставлених перед нею цілей [10, с. 43].

Серед усього розмаїття визначень неможливо виділити одного автора, підхід і бачення якого були б єдиними і правильними. Навіть якщо глибше проаналізувати дефініції корпоративної культури більшості авторів, то вони мають багато спільних моментів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Неможливо заперечити існування феномену корпоративної культури, однак кожен із науковців розуміє її по-різному. Більшість авторів, серед яких такі, як: Д. Елдридж і А. Кромбі, Е. Джакус, Е. Шайн, К. Шольц, Д. Олдхем, М. Х. Мескон, П. Б. Вейлл, Е. Н. Штейн, Н. Леметр, Е. Браун, А. Радугін та інші, трактуючи поняття корпоративної культури, розглядають її під різним кутом зору.

**Постановка завдання.** Мета дослідження проблеми формування корпоративної культури підприємства досягатиметься за допомогою наступних завдань:

- 1) визначення універсального поняття корпоративної культури підприємства;
- 2) дослідження та аналіз факторів формування корпоративної культури підприємства;
- 3) вивчення структури та елементів корпоративної культури підприємства, а також її ролі й завдання в управлінні персоналом підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** Якщо узагальнювати визначення корпоративної культури більшості авторів, на нашу думку, то найбільш повне тлумачення цього терміна подає Є. Джаманбаєв. Під корпоративною культурою він розуміє систему цінностей, традицій та принципів бачення діяльності підприємства, які визначені керівництвом; зокрема, принципів управління міжособистісними відносинами у трудовому колективі та управління соціальними відносинами підприємства з громадськістю [10, с. 43].

Є. Джаманбаєв, досліджуючи корпоративну культуру в різних підприємствах, помітив, що вона розвивається за чітко визначеними правилами [10, с. 44]. Ось основні з них.

*Правило 1.* Підприємство в результаті подолання труднощів внутрішньої інтеграції та адаптації до мінливого зовнішнього середовища набуває досвід, який стає основою корпоративної культури підприємства і характеризує його трудовий колектив. Тобто можна зробити висновок, що корпоративна культура формується в процесі спільного подолання труднощів трудовим колективом підприємства.

*Правило 2.* Ядром корпоративної культури виступає власний життєвий досвід і світогляд керівників підприємства.

*Правило 3.* Плануючи нововведення на підприємстві, потрібно врахувати його корпоративну культуру, оскільки саме вона є фактором спротиву змінам. Чим довший час існування підприємства та чим більше воно є успішним, тим складніше змінити його організаційну культуру.

Є. Джаманбаєв виділив фактори, які впливають на формування корпоративної культури підприємства, вони згруповані у таблиці 1 [10, с. 48].

Отже, особистість керівника відіграє важливу роль у формуванні корпоративної культури підприємства. Керівник володіє широким діапазоном можливостей щодо формування корпоративної культури шляхом координації діяльності працівників за до-

помогою мотивації їх праці, створення позитивного психологічного клімату в трудовому колективі за допомогою корпоративних норм поведінки, традицій тощо. Тобто корпоративна культура підприємства може стати ефективним інструментом розвитку і досягнення запланованих цілей підприємства, якщо нею цілеспрямовано управляти.

Важлива функція, котру виконує корпоративна культура на підприємстві, – це виховання у працівниках корпоративних цінностей, зокрема, таких як:

- прихильність до підприємства, лояльність до нього не тільки у періоди підйому та успіху, але і в моменти спадів та криз;
- клієнтоорієнтованість, або прихильність до інтересів клієнтів;
- прихильність до самої роботи як місця самореалізації, прагнення бути успішним та відповідальним;
- прихильність до команди, командний дух, розуміння, що кожний працівник – член спільного оркестру, а не просто соло;
- дотримання правил етики та культури поведінки, розуміння, що кожний працівник є “візитною картою” підприємства і несе відповідальність за імідж підприємства, який сприймають клієнти і суспільство у цілому;
- прихильність до прогресу, ідей гнучкості й мобільності і, як наслідок, розуміння потреби постійно вчитися і рости, щоб відповідати безперервно змінним запитам ринку [6].

Згідно з В. Сате корпоративна культура передбачає два рівні: (див. рис. 1): візуальний та невидимий. Візуальний рівень складають зразки фірмової поведінки, зокрема: фірмова атрибутика (одяг, знак, девіз, логотип), символи (герої, міфи, легенда, ритуали та традиції), правила поведінки робочого колективу, робоча обстановка [10, с. 49].

Невидимий рівень корпоративної культури підприємства – рівень ціннісних орієнтацій підприємства. Невидимий рівень, або так звана “духовна культура” підприємства, охоплює цінності та норми, які координують поведінку працівників.

Розглянемо їх більш детально.

До нього належать наступні елементи: цінності, норми та правила, корпоративний кодекс підприємства, корпоративні міфи, легенди та герої, символи, звичаї, традиції й ритуали, церемонії та святкування. Їх детальна характеристика подана у таблиці 2.

Основу візуального рівня корпоративної культури становить фірмовий стиль підприємства. Фірмовий стиль, на думку Блюма, це основа комунікаційної політики підприємства, один із важливих засобів боротьби за покупця [5, с. 22]; це засіб формування іміджу підприємства, “інформаційний носій”, оскільки елементи фірмового стилю допомагають покупцю знайти товар і пропозиції підприємства серед його конкурентів, формувати до нього позитивне ставлення [15, с. 34].

У широкому розумінні фірмовий стиль – це використання єдиних принципів оформлення, поєднання гами кольорів та образів для всіх форм рек-



лами (в друці, на радіо, телебаченні), ділової та технічної документації, а також офісу, упаковки продукції, одягу працівників [10, с. 37].

Фірмовий стиль для підприємства виконує чотири функції:

1. Функцію ідентифікації – дозволяє без додаткових зусиль впізнати товар підприємства за зовнішніми ознаками.

2. Функцію довіри – переносити якість товарів підприємства і на інші види нових його товарів.

3. Функцію реклами – підвищує ефективність реклами, оскільки об'єкти, які є носіями фірмового стилю, самі є рекламою (наприклад, логотип підприємства).

4. Функцію гуртування колективу – створює відчуття приналежності до спільної справи, підвищує корпоративний дух, єднає працівників і виховує фірмовий патріотизм [6; 10].

До елементів фірмового стилю підприємства відносять торговий знак, фірмовий блок (композиція з торгового знаку, поштової адреси підприємства, фірмовий одяг), поліграфічна та рекламно-інформаційна продукція підприємства (візитки, бланки, каталоги, буклети тощо), сувенірна продукція, оформлення офісного приміщення тощо. Розглянемо їх детальніше.

Центральним елементом фірмового стилю є торговий знак (англ. trade mark) – зареєстроване право власності в установленому порядку в органах державної влади на зображення, словесний вислів, звукове позначення або їх поєднання, які використовуються з метою ідентифікації товарів виробника [10, с. 39].

Друкowana продукція видається підприємством для поширення інформації про його діяльність, переваги його товарів і послуг, його контакти серед цільових груп громадськості. Оформлення та матеріал для виготовлення друкованої продукції має вагомий значення для формування позитивного іміджу підприємства [4, с. 198].

Одним із найважливіших проявів фірмового стилю підприємства є фірмовий одяг працівників. Особливо важливе значення має фірмовий одяг для персоналу, який безпосередньо взаємодіє з клієнтами та діловими партнерами підприємства. Естетично та практично підібрані елементи фірмового костюму працівника дозволяють створити позитивне враження у людей, викликати довіру, переконати їх у надійності, компетентності, професіоналізмі персоналу підприємства [6, с. 21].

Важливим елементом формування образу підприємства є сувенірна продукція, яка подібно до фірмового одягу може створювати відчуття своєрідної “спільноти підприємства” – будь-яка особа, маючи сувенір підприємства з його логотипом, відчуватиме зв'язок із ним, певну спільність [6, с. 21].

Вагому роль у формуванні позитивного іміджу підприємства відіграють його екстер'єр та інтер'єр його приміщень.

Презентабельний вигляд фасаду будівлі підприємства, табличка з назвою, охайний та чистий вхід, наявність паркування для автомобілів сприяють формуванню позитивного враження у ділових парт-

нерів та покупців про підприємство та його керівництво [10, с. 39].

Офісне приміщення підприємства – це його вітрина, оскільки це місце роботи персоналу, місце реалізації ділових контактів із важливими партнерами для підприємства, тому воно повинно викликати естетичні відчуття, бути функціональним та комфортним для людей, які там працюють. Відчуваючи функціональний комфорт на своєму робочому місці, робітник працюватиме якісніше та принесить більше користі підприємству [22, с. 233].

На думку Тульчинського Л. В., облаштування інтер'єру офісу – прекрасна можливість керівництву підприємства продемонструвати своїм підлеглим, наскільки високо воно цінить їхню роботу [22, с. 233].

Є. Джаманбаєв корпоративну культуру підприємства називає клеєм, який скріплює частини підприємства. Проте застерігає, що навіть кращий в світі клей не зможе забезпечити цілісності структури та успішності її функціонування, якщо самі частини її ні на що непридатні [10, с. 94]. Тому, формуючи корпоративні цінності та культуру підприємства, потрібно пам'ятати як про стабільне функціонування підприємства у цілому, так і окремих його частин.

#### **Висновки і перспективи подальших досліджень.**

1. Корпоративна культура як важливий елемент формування та управління іміджу підприємства виступає у ролі ефективного засобу управління персоналом підприємства.

2. Корпоративна культура є системою цінностей, традицій та принципів бачення діяльності підприємства, які визначені керівництвом та дозволяють гуртувати, мотивувати колектив підприємства, координувати його діяльність, формувати позитивний імідж підприємства за допомогою традицій, індивідуального фірмового стилю та корпоративних норм, правил поведінки трудового колективу.

3. Корпоративна культура підприємства – це результат пристосування трудового колективу підприємства до зовнішніх умов функціонування підприємства. На її формування впливає досить велика кількість факторів. Пріоритетна роль у її створенні належить особистості керівника та стилю його керівництва.

4. Корпоративна культура підприємства складається з двох рівнів: візуального, в основі якого є фірмовий стиль підприємства, та невидимого рівня, який є сутністю корпоративної культури, та містить цінності, принципи, норми повсякденної діяльності підприємства.

5. Фірмовий стиль підприємства як складова корпоративної культури дозволяє набути підприємству своєрідних унікальних ознак, за якими його можна ідентифікувати і відрізнити від інших підприємств, зокрема це торговий знак, логотип, фірмові шрифти, гама фірмових кольорів, фірмове зображення тощо.

#### **ЛІТЕРАТУРА**

1. Куліш А. П. Практика PR по-українському : підручник / Куліш А. П. – К. : Адеф-Україна, 2005. – 336 с.
2. Примак Т. О. PR для менеджерів і маркетологів : навчальний посібник / Примак Т. О. – К. : Центр учбової літератури ЦУЛ, 2013. – 200 с.
3. Агранович В. Б. Коммуникационный менеджмент : учебное пособие / Агранович В. Б., Моисеева А. П. – Томск : Изд-во ТПУ, 2008. – 143 с.
4. Алёшина И. В. Связи с общественностью / Алёшина И. В. – М. : ЭКСМОС, 2002. – 480 с.
5. Блюм М. А. PR-технологии в коммерческой деятельности : учебное пособие / Блюм М. А., Молоткова Н. В. – Тамбов : Изд-во Тамбовского гос. техн. ун-та, 2004. – 104 с.
6. Гетманенко Е. С. Визуальные стандарты как элемент имиджа компании / Гетманенко Е. С. – М. : Византия, 2010. – 47 с.
7. Глотова А. Внутренний PR: технология успеха / А. Глотова, С. Иванова // Справочник по управлению персоналом. – 2008. – № 6. – С. 70-71.
8. Гольман И. А. Рекламная деятельность: Планирование. Технологии. Организация / Гольман И. А. – М. : Гелла-принт, 2002. – 400 с.
9. Гольман И. А. Практика рекламы / Гольман И. А., Добробабенко Н. С. – Новосибирск : СП "Интербук", 2011. – 180 с.
10. Джаманбаев Е. Корпоративная культура и ее обратная сторона брендинг / Джаманбаев Е. – М. : Центр тренинга и консалтинга РАГС, 2003. – 400 с.
11. Добробабенко Н. С. Фирменный стиль: принципы разработки / Добробабенко Н. С. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 200 с.
12. Иванов А. Волшебный пинок, или Как рекламироваться бесплатно / Иванов А. – М. : Библос, 2011. – 304 с.
13. Красильникова Т. Г. Маркетинговые коммуникации : конспект лекций / Красильникова Т. Г. – Пермь : Изд-во Перм. гос. техн. ун-та, 2010. – 100 с.
14. Локшина С. М. Краткий словарь иностранных слов / Локшина С. М. – [9-е изд., испр.]. – М. : Рус. яз., 2007. – С. 484.
15. Лукиева Е. Б. Теория и практика связей с общественностью : учебное пособие : в 2-х частях / Лукиева Е. Б. – Томск : Изд-во ТПУ, 2009. – 140 с.
16. Мордасова Т. А. Паблик рилейшнз : учебно-методическое пособие / Мордасова Т. А. – Астрахань : Издательский дом "Астраханский университет", 2011. – 106 с.
17. Пономарев Н. Ф. Связи с общественностью: социально-психологические аспекты : учебное пособие / Пономарев Н. Ф. – СПб. : Питер, 2008. – 208 с. : ил.
18. Ромат Е. В. Реклама / Ромат Е. В. – СПб. : Питер, 2002. – 544 с.
19. Савруцкая Е. П. Связи с общественностью. Вводный курс. Учебник для высших учебных заведений / Савруцкая Е. П. – Нижний Новгород : НГЛУ им. Н.А. Добролюбова, 2009. – 203 с.
20. Синяева И. М. Паблик рилейшнз в коммерческой деятельности : учебник для вузов / Синяева И. М. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 414 с.

21. Тулупов В. В. Коммуникация в современном мире / Тулупов В. В. – Воронеж : ВГУ, 2005. – 192 с.
22. Ульяновский А. Корпоративный имидж: Технологии формирования для максимального роста бизнеса / Ульяновский А. – М. : Эксмо, 2008. – 400 с.

## REFERENCES

1. Kulish A. P. (2005), *Praktyka PR po-ukrain-s'komu* [The practice of PR in Ukrainian Textbook], Izd-vo "Adef-Ukraina", Kyiv, Ukraine.
2. Prymak T. O. (2013), *PR dlia menedzheriv i marketolohiv* [PR managers and marketers], Izd-vo "Tsentr uchbovoi literatury TsUL", Kyiv, Ukraine.
3. Agranovich V. B. and Moiseeva A. P. (2008), *Kommunikacionnyj menedzhment* [Communication Management], Izd-vo "TPU", Tomsk, Russia.
4. Aljoshina I. V. (2002), *Svjazi s obshhestvennost'ju* [Public relations], Izd-vo "JeKSMOS", Moscow, Russia.
5. Bljum M. A. and Molotkova N. V. (2004), *PR-tehnologii v kommercheskoj dejatel'nosti* [PR-technologies in commercial activities], Izd-vo Tambovskogo gos. tehn. un-ta, Tambov, Russia.
6. Getmanenko E. S. (2010), *Vizual'nye standarty kak jelement imidzha kompanii* [Visual standards as part of the company's image], Izd-vo "Vizantija", Moscow, Russia.
7. Glotova A. (2008), "Vnutrennij PR: tehnologija uspeha" *Spravochnik po upravleniju personalom*, vol. 6, pp. 70-71.
8. Gol'man I. A. (2002), *Reklamnaja dejatel'nost': Planirovanie. Tehnologii. Organizacija* [Promotional activities: Planning. Technologies. Organization], Izd-vo "Gella-print", Moscow, Russia.
9. Gol'man I. A. and Dobrobabenko N. S. (2011), *Praktika reklamy* [The practice of advertising], SP "Interbuk", Novosibirsk, Russia.
10. Dzhamanbaev E. (2003), *Korporativnaja kul'tura i ee obratnaja storona brending* [Corporate culture and its downside branding], Izd-vo "Centr treningu i konsaltingu RAGS", Moscow, Russia.
11. Dobrobabenko, N. S. (2009), *Firmennyj stil': principy razrabotki* [Corporate identity: design principles], Moscow, Russia.
12. Ivanov A. (2011), *Volshebnyj pinok, ili Kak reklamirovat'sja besplatno* [Magic kick, or how to advertise for free], Izd-vo "Biblos", Moscow, Russia.
13. Krasil'nikova, T. G. (2010), *Marketingovye kommunikacii* [Marketing communications], Izd-vo Perm. gos. tehn. un-ta, Perm', Russia.
14. Lokshina S. M. (2007), *Kratkij slovar' inostrannyh slov* [Concise Dictionary of Foreign Words], Izd-vo "Рус. jaz.", Moscow, Russia.
15. Lukieva E. B. (2009), *Teorija i praktika svyazej s obshhestvennost'ju* [Theory and Practice of Public Relations], Izd-vo "TPU", Tomsk, Russia.

16. Mordasova, T. A. (2011), *Pablik rileyshnz* [Public relations], Izdatel'skij dom "Astrahanskij universitet", Astrahan', Russia.

17. Ponomarev, N. F. (2008), *Svjazi s obshhestvennost'ju: social'no-psihologicheskie aspekty* [Public relations: social and psychological aspects], Izd-vo "Piter", SPb, Russia.

18. Romat, E. V. (2002), *Reklama* [Reklama], Izd-vo "Piter", SPb, Russia.

19. Savruckaja, E. P. (2009), *Svjazi s obshhestvennost'ju* [Public relations], Izd-vo "NGLU im. N.A. Dobroljubova", Nizhnij Novgorod, Russia.

20. Sinjaeva, I. M. (2010), *Pablik rileyshnz v kommercheskoj dejatel'nosti* [Public relations in commercial activities], Izd-vo "JuNITI-DANA", Moscow, Russia.

21. Tulupov, V. V. (2005), *Kommunikacija v sovremennom mire* [Communication in today's world ], Izd-vo "VGU", Voronezh, Russia.

22. Ul'janovskij A. (2008), *Korporativnyj imidzh: Tehnologii formirovanija dlja maksimal'nogo rosta biznesa* [Corporate Image: Technology of formation for maximum business growth], Izd-vo "Jeksmo", Moscow, Russia.

# АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 330.3:620.9

Рибчинська О. Р.,  
аспірант, Львівська комерційна академія, м. Львів

## ВИКОРИСТАННЯ ЕНЕРГОРЕСУРСІВ ЯК ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

*Анотація.* Головною метою країн сучасного світу є прагнення до стабільності функціонування економіки та сталого розвитку суспільства у цілому. Сучасний світ функціонує на безперервному енергопостачанні: від транспорту до людського спілкування та забезпечення життєво важливих галузей людського існування як системи безпеки і охорони здоров'я. Енергетика впливає на комерційні та політичні відносини між країнами. Джерела енергії забезпечують світову економіку та впливають на навколишнє середовище, міжнародну політику, а міжнародна політика, у свою чергу, впливає на зміни в енергетиці. Тому на порядку денному сьогодення енергетична безпека займає перше місце. У статті розглянуто важливість фактора енергоресурсів у прогнозуванні тенденцій розвитку національних економік країн світу. Відстежено взаємну залежність між використанням енергоносіїв і економічним зростанням у різних країнах світу з різним рівнем розвитку.

**Ключові слова:** сталий розвиток, відновлювані джерела енергії, енергоощадні технології.

Rybchynska O. R.,  
Postgraduate, Lviv Academy of Commerce, Lviv

## ENERGY RESOURCES USE AS A FACTOR OF ECONOMIC DEVELOPMENT

*Abstract.* The main goal of the modern world is striving for stability of the economy and sustainable development in general. The modern world operates at a continuous energy supply: from transport to human communication and providing vital sectors of human existence such as security and health. Energetics affects commercial and political relations between the countries. Energy sources provide global economy and impact on the environment, foreign policy which, in turn, affects the changes in the energy sector. That is why on today's agenda, energy security ranks first. The article discusses the importance of energy resources factor in predicting the development trends of the national economies in the world. The mutual relationship between energy use and economic growth in different countries of the world with different levels of development is investigated.

**Keywords:** sustainable development, renewable energy sources, energy saving technologies.

**Постановка проблеми.** В останні роки вчені дійшли висновку: поряд із фізичним і людським капіталом, природні ресурси слід розглядати в якості важливого економічного активу, який можна назвати природним капіталом, що є чинником економічного розвитку. Постає проблема ефективного використання енергоресурсів, що дозволяє підвищити ефективність економіки, створити передумови для інновацій у технологічному секторі та сталого розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням впливу енергоресурсів на економічний розвиток займалися такі вчені: Д. Оквел, В. Брок,

М. Тейлор, Д. Кудер, В. Нел, М. Н. Сардар, К. Булатоф, М. Дженкінс, М. Хаміт-Харар, Р. Сарі, Ю. Сойтас, А. Горобець, М. Мехрара та ін. Однак, незважаючи на зростаючий інтерес науковців у даній темі, все ще багато питань упушено і потребує додаткового вивчення та аналізу.

**Постановка завдання.** Метою є визначення та аналіз зв'язку між споживанням енергії та економічним зростанням у країнах із різним рівнем розвитку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У неокласичних моделях економічного зростання природні ресурси поділяються на відновлювальні та

невідновлювані, як викопне паливо чи біологічні чинники [1]. Моделі економічного зростання можна поділити на три типи: 1) на основі технологічного прогресу як екзогенного чинника (зростання відбувається до стану, коли віддача на капітал врівноважується амортизацією чинників виробництва), 2) заміщення між природними ресурсами і капіталом (втрату природних ресурсів можна компенсувати такими інституційними чинниками, як права власності, ефективність ринку, врахування інтересів майбутніх поколінь), 3) ендогенного зростання (технологічний прогрес стимулюється енергоощадними технологіями і людським капіталом). Енергія зазвичай розглядається як напівфабрикат, тобто її використання залежить від коштів. У межах так званої “екологічної економіки” враховуються наслідки використання сонячної енергії, рециклінгу відходів тощо.

В. Брок і М. Тейлор встановили теоретичний зв'язок між моделлю Солова, яка вважається основним знаряддям неокласичної теорії, та екологічною кривою Кузнеця<sup>1</sup>, яка стає елементом конвергенції до рівноважної траєкторії [2, с. 127-153]. Вихідним пунктом теоретичного аналізу запропонованої “зеленої” моделі Солова стає стандартна неокласична функція  $Y = F(K, BL)$ , де окремі чинники виробництва зростають із темпом:

$$K = sY - \delta K, L = nL, B = g_B B, \quad (1.1.1)$$

де  $Y$  – дохід (ВВП),  $K$  – капітал,  $s$  – норма заощаджень,  $\delta$  – коефіцієнт амортизації,  $L$  – робоча сила,  $n$  – темп зростання населення,  $B$  – технології виготовлення товарів і послуг,  $g_B$  – темп технологічного прогресу.

Приймаючи використання для охорони навколишнього середовища, включно з відновлювальними джерелами енергії, частки доходу  $\theta$ , продуктивність праці стає:

$$y = f(k)[1 - \theta], \quad (1.1.2)$$

$$\dot{k} = sf(k)[1 - \theta] - (\delta + n + g_B)k, \quad (1.1.3)$$

$$e = f(k)\Omega a(\theta), \quad (1.1.4)$$

$$a(\theta) = [1 - A(1, F^A / F)] \quad \theta = F^A / F, \quad (1.1.5)$$

де  $k = K / BL$ ,  $y = Y / BL$ ,  $e = E / BL$ ,  $f(k) = f(K, 1)$ ,  $\Omega$  – забруднення на одиницю продукції,  $A$  – регуляторні вимоги щодо охорони навколишнього середовища,  $F^A$  – видатки на охорону навколишнього середовища і природозбері-

гаючі (“зелені”) технології,  $E$  – забруднення навколишнього середовища.

Для рівноважного стану темп емісії шкідливих речовин стає

$$g_E = g_B + n - g_A. \quad (1.1.6)$$

Очевидно, що технологічний прогрес у “зелених” технологіях  $g_A$  дозволяє зменшити темп зростання викидів шкідливих речовин. Оскільки збалансоване зростання передбачає одночасне збільшення приватного споживання та поліпшення екологічної ситуації, необхідною умовою стають  $g_B > 0$  та  $g_A > g_B + n$ . Таким чином динаміка “зелених” технологій повинна перевищувати технологічний прогрес у виробництві плюс демографічний чинник.

“Зелена” модель Солова передбачає: спочатку викиди шкідливих речовин зростають в унісон із високим темпом економічного зростання, що, серед іншого, зумовлено використанням традиційних джерел енергії. Швидке зростання доходу початково нівелює вплив технологій на зниження шкідливих викидів, так що їх обсяг зростає. В міру досягнення вищого рівня доходу на душу населення темп зростання ВВП сповільнюється, що надає переваги “зеленим” технологіям. Цілеспрямована політика підвищених екологічних норм підвищує кошти використання “брудних” технологій і знижує обсяги викидів, але не впливає на економічне зростання. Це означає, що адміністративне регулювання екологічних норм впливає на рівень доходу, але не охоплює динаміку економічного зростання.

У неокласичній моделі АК враховано людський капітал, що дозволяє відійти від припущення про сталій ефект від масштабу виробництва [3, с. 27-39]. Чинником прискорення динаміки економічного зростання стає збільшення заощаджень, що дозволяє прискорити технологічний прогрес, а через нього – темп зростання ВВП. Виробнича функція приймається такою:

$$Y = AKN^\vartheta, \quad (1.2.1)$$

де  $K$  – капітал,  $N$  – сировина.

Акумуляція капіталу становить

$$\dot{K} = sY - \delta K, \quad (1.2.2)$$

де  $s$  – норма заощаджень, а  $\delta$  – коефіцієнт амортизації.

Темп економічного зростання стає

$$y = \frac{\dot{K}}{K} = sAN^\vartheta - \delta. \quad (1.2.3)$$

З рівняння (3) випливає, що темп зростання ВВП знижується до нуля в міру зменшення природних ресурсів. Наслідки цього може компенсувати технологічний процес, що вимагає збільшення засобів фізичного капіталу. З іншого боку, це лише прискорює використання природних ресурсів, які мали бути збережені на майбутнє. Виникає своєрідне “замкнене коло”, де економічне зростання супроводжується прискореним використанням сировинних ресурсів.

Логіку моделі АК підтверджують емпіричні дослідження для Китаю: якщо не використовувати

<sup>1</sup> Екологічна крива Кузнеця передбачає  $\cap$ -подібну залежність між деградацією природного середовища і доходом на душу населення. Такий вигляд функціональної залежності уподібнює до залежності економічного зростання від майнового розшарування, яку в середині 1950-х років виявив американський економіст Саймон Кузнець. Для пояснення кривої Кузнеця використовуються різноманітні теоретичні аргументи: а) “порогових” ефектів у технологічному розвитку, б) посилення перерозподілу доходу в міру його збільшення, в) структурних змін на користь сектора послуг, г) зростаючої віддачі на заходи, що зменшують забруднення навколишнього середовища [2, с. 127-153].

інноваційні рішення, екологічні кошти та вичерпання природних ресурсів призведуть до гальмування динаміки економічного зростання [4, с. 356-366].

У шумпетеріанській моделі з “креативним руйнуванням” підтриманню додатного темпу економічного зростання допомагають “зелені” інновації, які передбачають охорону навколишнього середовища. Виробнича функція стає такою:

$$Y = L^{1-\alpha} A^{1-\alpha} X^\alpha N^\theta, \quad (1.3.1)$$

де  $L$  – робоча сила,  $A$  та  $X$  – продуктивність праці та кількість напівфабрикатів відповідно.

Темп економічного зростання характеризується такою функціональною залежністю:

$$y = \frac{\dot{A}}{A} + \theta \frac{\dot{N}}{N} = y_A - \theta q, \quad (1.3.2)$$

$$y_A = (\gamma - 1)\rho L^{R\&D}, \quad (1.3.3)$$

де  $y_A$  – темп зростання продуктивності праці,  $q$  – темп використання природних ресурсів,  $L^{R\&D}$  – кількість працівників, що займаються науково-дослідною діяльністю,  $\gamma$  – інновації,  $\rho$  – продуктивність науково-дослідного сектора.

Умова  $\theta q / (\gamma - 1)\rho < 1$  передбачає, що необхідною і достатньою умовою для додатного темпу економічного зростання є брак обмежень для робочої сили в сфері науково-дослідної діяльності, яка компенсує вичерпання природних ресурсів. Для цього значення  $\gamma$  і  $\rho$  мають бути достатньо високими, а  $q$  – низьким.

В. Нел та Дж. ван Зиль за допомогою калібрування власної моделі зв'язку між використанням енергії й економічним зростанням на період до 2050 р. показали, що сучасна модель економічного зростання не є самодостатньою. Модель зростання на основі природних ресурсів (*ang. the energy growth model – EGM*) передбачає поглиблення рецесії у світовій економіці до 2050 р. Модель EGM також передбачає послаблення залежності між ВВП та споживанням енергоносіїв [5, с. 168-177].

Хоча технологічні інновації у царині відновлювальних джерел енергії поширено вважати лише необхідною, але недостатньою умовою сталого економічного зростання<sup>2</sup>, не видається обґрунтованим нехтування ними. На відміну від попередніх досліджень, що передбачали високі кошти відмови від моделі традиційного економічного зростання, передусім для країн, що розвиваються [6, с. 149-166], останні в часі емпіричні дослідження не підтверджують такого припущення.

Негативний зв'язок між споживанням енергії й економічним зростанням добре документовано у дослідженнях за допомогою просторово-часових даних. З використанням панельних даних 12 європейських країн за період 1970-2007 рр. А. Ціаретта і А. Зараг [7, с. 3790-3796] отримали підтвердження для негативної залежності між споживанням електроенергії та ВВП. Подібно аналіз К. Булатоф і М. Дженкінс [8, с. 410-418] для даних 21 країни з

відмінним рівнем доходу за період 1980-2006 рр. показав наявність негативної довгострокової залежності між доходом і емісією вуглекислого газу, що зумовлена використанням сирової нафти. Водночас такої залежності не виявлено для інших джерел емісії CO<sub>2</sub>.

Водночас дані для окремих країн переважно показують позитивну залежність економічного зростання від споживання енергоносіїв, стимулюючий вплив. Приміром, такий результат виявлено для Австралії [9]. Для Канади отримано, що споживання енергії позитивно корелює з емісією CO<sub>2</sub>, тоді як цей чинник відрізняється нелінійним зв'язком із економічним зростанням, як передбачає екологічна крива Кузнеця [10, с. 358-364].

Залежність економічного зростання від споживання енергоносіїв виявлено для Німеччини, Туреччини, Франції та Японії, тоді як зворотну причинність отримано для Італії й Південної Кореї; в Аргентині причинність є взаємною. [11;с.33–37]. Зроблено висновок, що політика енергоощадності може бути шкідливою щонайменше для чотирьох країн. В іншому дослідженні взаємну залежність між економічним зростанням і споживанням електроенергії отримано для Венесуели, тоді як в Аргентині, Бразилії, Чилі, Колумбії та Еквадорі причинність скерована від електроенергії до економічного зростання; жодної залежності не виявлено для Перу [13, с. 181-188].

Взаємну залежність між використанням енергоносіїв і економічним зростанням знайдено для Тайваню [14], Малайзії та Сінгапуру [15]. Натомість в Індонезії й Таїланді попит на електроенергію залежить від ВВП, що надає заходам щодо зменшення використання енергоносіїв цілком нейтрального характеру. Подібний результат отримано для 11 країн-експортерів нафти [16]. Оцінюючи залежність між атомною енергетикою й економічним зростанням, взаємну причинність знайдено для Швейцарії [17]. У Франції й Пакистані економічне зростання визначає попит на енергію атомних станцій, тоді як протилежну причинність виявлено для Південної Кореї. Жодного зв'язку немає в Аргентині та Німеччині. Споживання вугілля стимулює економічне зростання в Індії та Японії, але зворотну причинність знайдено для Китаю і Південної Кореї; взаємною причинністю характеризуються ПАР і США [18].

Узагальнюючий аналіз 39 емпіричних досліджень показав таке: а) ймовірність причинності “енергія⇒ВВП” та взаємної причинності між обома показниками зростає з включенням даних після 2000 р., а також для країн із вищим рівнем доходу та обсягів споживання енергії; б) для промислових країн більш ймовірними є варіанти причинності “енергія⇒ВВП”, а також її відсутності чи взаємної причинності між двома показниками; в) якщо країна реалізує плани скорочення емісії CO<sub>2</sub>, це підвищує ймовірність причинності “енергія⇒ВВП” [19]. На підставі виразної причинності “ВВП⇒енергія” стверджується, що для промислових країн споживання енергії зростає в міру збільшення доходу.

<sup>2</sup> Приміром, А. Горобець головним чинником розглядає ментальні зміни щодо системи особистих цінностей і стилю життя [12, с. 763].

Багаті країни не використовують енергію як чинник економічного зростання, але не можуть уникнути збільшення попиту на неї в міру збільшення ВВП. Важливим є спостереження, що вища ефективність використання енергії в країнах, що реалізують політику “зеленої” енергетики та програми енергоощадності, може зумовити причинність “енергія $\Rightarrow$ ВВП”, якою зазвичай характеризуються країни з нижчим доходом. Загалом визнається очевидність конфлікту між промисловими країнами, де залежність економічного зростання від енергії слабе, і країнами, що розвиваються, де все якраз навпаки.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Проведене дослідження та аналіз показали, що дані для окремих країн переважно показують позитивну залежність економічного зростання від споживання енергоносіїв, зокрема в Канаді, Австралії, Німеччині, Туреччині, Франції та Японії та ін., проте існує в певних країнах і негативна залежність, зокрема в Італії й Південній Кореї та ін. Загалом аналіз тридцяти дев’яти емпіричних досліджень показав, що залежність між енергоносіями та економічним зростанням існує у країнах із вищим рівнем доходу та обсягом споживання енергоносіїв, в промислово розвинених країнах така залежність теж спостерігається. Також варто зауважити, що для промислових країн споживання енергії зростає в міру збільшення доходу. Багаті країни не використовують енергію як чинник економічного зростання, але не можуть уникнути збільшення попиту на неї в міру збільшення ВВП.

Стабільне функціонування економіки та сталий розвиток є пріоритетними напрямками світової політики, проте, зважаючи на все більшу енергозалежність кожної окремої країни, варто замислитися про ефективне використання енергоресурсів та про загрози безпеці кожної окремої держави. Нехтування інноваційними рішеннями та вичерпання природних ресурсів призведуть до гальмування динаміки економічного зростання.

Подальші дослідження повинні бути направлені на визначення інструментів для підвищення ефективності використання енергії, створення і використання енергоефективних технологій, широкомасштабного використання поновлюваних, нетрадиційних джерел енергії, створення та ефективного використання технологій спалювання органічних, викопних видів палива.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Ockwell D. Energy and economic growth: Grounding our understanding in physical reality // *Energy Policy*. – 2008. – Vol. 36. – No. – P. 4600-4604.
2. Brock W., Taylor M. The Green Solow model // *Journal of Economic Growth*. – 2010. – Vol. 15. – No. – P. 127-153.
3. Kuder D. Nowe modele wzrostu gospodarczego a paradygmat zrównoważonego rozwoju // *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*. – 2014. – Nr. 38. – P. 27-39.

4. Wen Z., Chen J. A cost-benefit analysis for the economic growth in China // *Ecological Economics*. – 2008. – Vol. 65. – No. – P. 356-366.

5. Nel W., van Zyl G. Defining limits: Energy constrained economic growth, *Applied Energy*. – 2010. – Vol. 87. – no. 1. – Pp. 168-177.

6. Sardar M. N., Munasingheb I. M., & Clarke M. Making long-term economic growth more sustainable: evaluating the costs and benefits. *Ecological Economics*. – (2003). – 47(2-3). – 149-166.

7. Ciarreta A., Zarraga A. Economic growth-electricity consumption causality in 12 European countries: A dynamic panel data approach, *Energy Policy*. – 2010. – Vol. 38, issue 7. – Pp. 3790-3796.

8. Boulatoff C., Jenkins M. Long-term Nexus Between Openness, Income, and Environmental Quality, *International Advanced Economic Research*. – 2010. – Vol. 16, no. 4. – Pp. 410-418.

9. Shahiduzzaman M. and Alam K. Cointegration and causal relationships between energy consumption and output: Assessing the evidence from Australia // *Energy Economics*. – 2012.

10. Hamit-Hagggar M. Greenhouse gas emissions, energy consumption and economic growth: A panel cointegration analysis from Canadian industrial sector perspective // *Energy Economics*. – 2012. – Vol. 34. – P. 358-364.

11. Soytaş U., Sari R. Energy consumption and GDP: causality relationship in G-7 countries and emerging markets // *Energy Economics*. – 2003. – Vol. 25. – No. 1. – P. 33-37.

12. Gorobets A. The global systemic crisis and a new vision of sustainable human development, *Environment, Development and Sustainability*. – 2011. – Vol. 13, no. 4. – Pp. 759-771.

13. Yoo S.-H. Kwak S.-Y. Electricity consumption and economic growth in seven South American countries // *Energy Policy*. – 2010. – Vol. 38. – No. – P. 181-188.

14. Yang, H.-Y. A note on the causal relationship between energy and GDP in Taiwan // *Energy Economics*. – 2000. – Vol. 22. – P. 309-317.

15. Yoo S.-H. The causal relationship between electricity consumption and economic growth in the ASEAN countries // *Energy Policy*. – 2006. – Vol. 34. – No. – P. 3573-3582.

16. Mehrara M. Energy consumption and economic growth: The case of oil exporting countries // *Energy Policy*. – 2007. – Vol. 35. – No. – P. 2939-2945.

17. Yoo S.-H., Ku S.-J. Causal relationship between nuclear energy consumption and economic growth: A multi-country analysis // *Energy Policy*. – 2009. – Vol. 37. – No. – P. 1905-1913.

18. Wolde-Rufael Y. Coal consumption and economic growth revisited // *Applied Energy*. – 2010. – Vol. 87. – No. 2. – P. 160-167.

19. Chen P.-Y., Chen S.-T., Chen C.-C. Energy consumption and economic growth-New evidence from meta analysis // *Energy Policy*. – 2012. – Vol. 44. – No. – P. 245-255.

## REFERENCES

1. Ockwell, D. (2008), Energy and economic growth: Grounding our understanding in physical reality, *Energy Policy*, vol. 36, no, p. 4600-4604.
2. Brock, W. and Taylor, M. (2010), The Green Solow model, *Journal of Economic Growth*, vol. 15, no, p. 127-153.
3. Kuder, D. (2014), Nowe modele wzrostu gospodarczego a paradygmat zrównoważonego rozwoju, *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, nr. 38, p. 27-39.
4. Wen, Z., and Chen, J. (2008), A cost-benefit analysis for the economic growth in China, *Ecological Economics*, vol. 65, no, p. 356-366.
5. Nel, W. and van Zyl, G. (2010), Defining limits: Energy constrained economic growth, *Applied Energy*, vol. 87, no. 1, pp. 168-177.
6. Sardar, M. N., Munasingheb, I. M., & Clarke, M. (2003). Making long-term economic growth more sustainable: evaluating the costs and benefits, *Ecological Economics*, 47(2-3), 149-166.
7. Ciarreta, A. and Zarraga, A. (2010), Economic growth-electricity consumption causality in 12 European countries: A dynamic panel data approach, *Energy Policy*, vol. 38, issue 7, pp. 3790-3796.
8. Boulatoff, C. and Jenkins, M. (2010), Long-term Nexus Between Openness, Income, and Environmental Quality, *International Advanced Economic Research*, vol. 16, no. 4, pp. 410-418.
9. Shahiduzzaman, M. and Alam, K. (2012), Cointegration and causal relationships between energy consumption and output: Assessing the evidence from Australia, *Energy Economics*.
10. Hamit-Haggar, M. (2012), Greenhouse gas emissions, energy consumption and economic growth: A panel cointegration analysis from Canadian industrial sector perspective, *Energy Economics*, vol. 34, p. 358-364.
11. Soytas, U., and Sari, R. (2003), Energy consumption and GDP: causality relationship in G-7 countries and emerging markets, *Energy Economics*, vol. 25, no. 1, p. 33-37.
12. Gorobets, A. (2011), The global systemic crisis and a new vision of sustainable human development, *Environment, Development and Sustainability*, vol. 13, no. 4, pp. 759-771.
13. Yoo, S.-H., and Kwak, S.-Y. (2010), Electricity consumption and economic growth in seven South American countries, *Energy Policy*, vol. 38, no, p. 181-188.
14. Yang, H.-Y. (2000), A note on the causal relationship between energy and GDP in Taiwan, *Energy Economics*, vol. 22, p. 309-317.
15. Yoo, S.-H. (2006), The causal relationship between electricity consumption and economic growth in the ASEAN countries, *Energy Policy*, vol. 34, no, p. 3573-3582.
16. Mehrara, M. (2007), Energy consumption and economic growth: The case of oil exporting countries, *Energy Policy*, vol. 35, no, p. 2939-2945.
17. Yoo, S.-H., and Ku, S.-J. (2009), Causal relationship between nuclear energy consumption and economic growth: A multi-country analysis, *Energy Policy*, vol. 37, no, p. 1905-1913.
18. Wolde-Rufael, Y. (2010), Coal consumption and economic growth revisited, *Applied Energy*, vol. 87, no. 2, p. 160-167.
19. Chen, P.-Y., Chen, S.-T., and Chen, C.-C. (2012), Energy consumption and economic growth-New evidence from meta analysis, *Energy Policy*, vol. 44, no, p. 245-255.



**УКООПСПІЛКА  
ЛЬВІВСЬКА КОМЕРЦІЙНА АКАДЕМІЯ**

**ОГОЛОШУЄ  
ПРИЙОМ В АСПІРАНТУРУ  
НА 2016 РІК**

**З ВІДРИВОМ І БЕЗ ВІДРИВУ ВІД ВИРОБНИЦТВА ЗА СПЕЦІАЛЬНОСТЯМИ:**

1. Економіка
2. Міжнародні економічні відносини
3. Облік і оподаткування
4. Фінанси, банківська справа та страхування
5. Менеджмент
6. Маркетинг
7. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
8. Харчові технології
9. Технологія легкої промисловості

В аспірантуру приймаються громадяни України, які мають вищу освіту і кваліфікацію спеціаліста, магістра. Підготовка в аспірантурі здійснюється за рахунок коштів юридичних та фізичних осіб на умовах контракту.

Вступники здають конкурсні екзамени в обсязі програми для вузів зі спеціальної дисципліни, філософії, однієї з іноземних мов.

Вступники, які склали частково кандидатські іспити, звільняються від відповідних вступних іспитів в аспірантуру.

Термін навчання в аспірантурі – 4 роки.

**БАЖАЮЧІ ВСТУПИТИ В АСПІРАНТУРУ ПОДАЮТЬ ЗАЯВУ НА ІМ'Я  
РЕКТОРА АКАДЕМІЇ З ДОДАТКОМ ТАКИХ ДОКУМЕНТІВ:**

1. Особовий листок з обліку кадрів з фотографією і автобіографію.
2. Копію диплома освітньо-кваліфікаційного рівня (ступеня) спеціаліста або магістра.
3. Список опублікованих наукових праць і винаходів. Особи, які не мають опублікованих праць, подають наукові доповіді (реферати) з обраної спеціальності.
4. Посвідчення про складання кандидатських іспитів (за наявності складених кандидатських іспитів).
5. Медична довідка про стан здоров'я за формою № 286-у.
6. Витяг з наказу ректора про рекомендацію вступника до навчання в аспірантурі (у випадку наявності такої рекомендації).

**ЗАЯВА І ДОКУМЕНТИ ПРИЙМАЮТЬСЯ З 10 БЕРЕЗНЯ ПО  
10 КВІТНЯ 2016 РОКУ.**

**ВСТУПНІ ІСПИТИ З 11 КВІТНЯ ПО 10 ТРАВНЯ 2016 РОКУ.**

Документи направляти за адресою: м. Львів-5, вул. Туган-Барановського, 10, кімп. 221; тел. 295-81-18; 275-66-42



**Львівська комерційна академія**  
(колишній Львівський торговельно-економічний інститут)  
**ЗАПРОШУЄМО НА НАВЧАННЯ**  
**ЗА СТУПЕНЯМИ БАКАЛАВРА, МАГІСТРА ТА ОСВІТНЬО-**  
**КВАЛІФІКАЦІЙНИМ РІВНЕМ СПЕЦІАЛІСТА**

ЗА СПЕЦІАЛЬНОСТЯМИ (СПЕЦІАЛІЗАЦІЯМИ)	УМОВИ ВСТУПУ	
ДЕННА ФОРМА НАВЧАННЯ	Конкурсні предмети, з яких зараховуються бали сертифікатів ЗНО.	
<b>Інститут економіки та фінансів</b> "Фінанси, банківська справа та страхування" (спеціалізація: фінанси; страхова справа; банківська справа*)	<b>1) УКРАЇНЬСЬКА МОВА ТА ЛІТЕРАТУРА</b>	Строки прийому заяв та документів, проведення вступних випробувань та зарахування
"Облік і оподаткування" (спеціалізація: облік, аналіз і контроль діяльності підприємства*; облік, аудит та оподаткування діяльності підприємства)		Прийом документів і сертифікатів ЗНО - з 11.07 до 27.07
"Економіка" (спеціалізація: міжнародна економіка; економіка підприємства)		Прийом документів вступних випробувань в академії - з 11.07 до 20.07
"Підприємництво, торгівля та біржова діяльність" (спеціалізація: економіка підприємств торгівлі та ресторанного бізнесу)		Вступні випробування проводяться - з 21.07 до 28.07
<b>Факультет міжнародних економічних відносин</b> "Маркетинг" (спеціалізація: маркетинг на ринку товарів і послуг; маркетинг туристичного та готельного бізнесу*)		Рейтинговий список вступників оприлюднюється 01.08
"Міжнародні економічні відносини" (спеціалізація: міжнародні економічні відносини; міжнародний бізнес)		Зарахування – до 12.08
"Економіка" (спеціалізація: інформаційні системи і технології в економіці*)		
"Комп'ютерні науки та інформаційні технології"		
"Журналістика" (спеціалізація: реклама у бізнесі)		
<b>Товарознавчо-комерційний факультет</b> "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність" (спеціалізація: організація торгівлі продовольчими і непродовольчими товарами; технічне регулювання та тестування товарів*; товарознавство та експертиза в митній справі*; товарознавство і торговельне підприємництво; товарознавство і основи технології виробництва товарів*)		
"Готельно-ресторанна справа" (спеціалізація: ресторанне обслуговування і кейтеринг*; готельна справа і курортно-рекреаційна діяльність*; готельно-ресторанна справа**)		
"Харчові технології" (спеціалізація: харчові технології; технологія продукції ресторанного бізнесу*)		
"Менеджмент" (спеціалізація: менеджмент; менеджмент зовнішньоекономічної діяльності*; екологічний менеджмент*)		
"Туризм" (спеціалізація: туризм; екологічний туризм*)		
<b>Юридичний факультет</b> "Право"		
<b>ЗАОЧНА ФОРМА НАВЧАННЯ</b>		
"Фінанси, банківська справа та страхування", "Облік і оподаткування", "Економіка", "Менеджмент", "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність", "Готельно-ресторанна справа", "Харчові технології", "Право", "Маркетинг", "Журналістика", "Туризм", "Комп'ютерні науки та інформаційні технології" <b>Спеціалізації аналогічні як для денної форми навчання</b>	Зараховуються бали сертифікатів ЗНО з трьох конкурсних для відповідної спеціальності предметів, аналогічно як для денної форми навчання	Строки прийому документів, проведення вступних випробувань та зарахування на заочну форму аналогічні як для денної форми навчання
Для конкурсного відбору осіб, які на основі повної загальної середньої освіти вступають до Академії для здобуття ступеня бакалавра, зараховуються бали сертифіката зовнішнього незалежного оцінювання, виданого у 2016 році (результати вступних екзаменів) з трьох предметів.		
<b>НАВЧАННЯ ЗА СКОРОЧЕНИМ ТЕРМІНОМ ДЛЯ МОЛОДШИХ СПЕЦІАЛІСТІВ (ДЕННА ТА ЗАОЧНА ФОРМА)</b> "Фінанси, банківська справа та страхування", "Облік і оподаткування", "Економіка", "Менеджмент", "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність", "Готельно-ресторанна справа", "Харчові технології", "Право", "Маркетинг", "Комп'ютерні науки та інформаційні технології" <b>Спеціалізації аналогічні як для денної форми навчання</b>	<b>ТЕСТУВАННЯ</b> <b>3</b> <b>ФАХОВИХ</b> <b>ДИСЦИПЛІН</b>	Прийом документів - з 11.07 до 20.07 Вступні випробування проводяться - з 21.07 до 27.07 Зарахування – до 12.08

<b>НАВЧАННЯ ЗА СПЕЦІАЛЬНОСТЯМИ ОСВІТНЬО-КВАЛІФІКАЦІЙНОГО РІВНЯ СПЕЦІАЛІСТА ТА СТУПЕНЯ МАГІСТРА (ДЕННА ТА ЗАОЧНА ФОРМА)</b>	тестування з фахових дисциплін; для вступників на ступінь магістра і освітньо-кваліфікаційний рівень спеціаліста обов'язковим є складання тестування з іноземної мови.  Для конкурсного відбору осіб, які вступають для здобуття освітньо-кваліфікаційних рівнів спеціаліста та ступеня магістра, враховується середній бал документа про здобутий ступінь бакалавра (освітньо-кваліфікаційний рівень спеціаліста).	Прийом документів - з 11.07 до 25.07 Вступні випробування проводяться з 26.07 до 31.07 Зарахування – до 12.08
<b>”Економіка”(спеціалізації: економіка підприємства; міжнародна економіка; математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці (МЕВ)), ”Міжнародні економічні відносини*”, ”Облік і оподаткування”(спеціалізації: облік, аналіз і контроль в системі управління підприємством; аудит, консалтинг та оподаткування), ”Фінанси, банківська справа та страхування”(спеціалізації: фінансовий менеджмент у сфері бізнесу, страховий менеджмент*, банківський менеджмент, фінансовий моніторинг у банківських установах*), ”Менеджмент”(спеціалізації: менеджмент; управління фінансово-економічною безпекою; управління інноваційною діяльністю; екологічний менеджмент*); ”Публічне управління і адміністрування*”, ”Маркетинг”(спеціалізації: маркетинг у торгівлі та послугах; міжнародний маркетинг*), ”Підприємництво, торгівля та біржова діяльність”(спеціалізації: товарознавство і технології виробництва харчових продуктів*; товарознавство та експертиза в митній справі; організація оптової і роздрібно торгівлі*; біржова діяльність і торговельне посередництво*; товарознавство і технології виробництва непродовольчих товарів; торговельне підприємництво**); економіка підприємств торгівлі та ресторанного бізнесу (ІЕФ)); ”Право”, ”Готельно-ресторанна справа”(спеціалізації: готельна і ресторанна справа; курортна справа*)</b>	<b>ТЕСТУВАННЯ З ФАХОВИХ ДИСЦИПЛІН</b>	Прийом документів - з 11.07 до 4.08 Вступні випробування проводяться з 5.08 до 8.08
<b>ПІСЛЯДИПЛОМНА (ДРУГА ВИЩА) ОСВІТА</b>  ”Облік і оподаткування”, ”Фінанси, банківська справа та страхування”, ”Право”		

\*- тільки денна форма навчання; \*\* - тільки заочна форма навчання

1. Для конкурсного відбору осіб, які на основі повної загальної середньої освіти вступають до Академії для здобуття ступеня бакалавра, зараховуються бали сертифіката зовнішнього незалежного оцінювання (результати вступних екзаменів) з трьох предметів за переліком, наведеним вище. Обов'язковим конкурсним предметом є українська мова та література. При розрахунку конкурсного бала, бали сертифіката зовнішнього незалежного оцінювання кожного з трьох конкурсних предметів (бали вступних екзаменів) множаться на вагові коефіцієнти 0,3, а середній бал документа про повну загальну середню освіту, переведений у 200-бальну шкалу – на ваговий коефіцієнт 0,05. Сума вагових коефіцієнтів дорівнює одиниці. Мінімальне значення кількості балів сертифіката із загальноосвітнього предмета, з яким вступник допускається до участі у конкурсному відборі в Академії складає 100 балів. До конкурсного бала додатково додаються бали за особливі успіхи.

2. Вступники для здобуття ступеня бакалавра на основі повної загальної середньої освіти на денну форму навчання, крім осіб, які мають право на участь у конкурсі за результатами вступних іспитів на основі повної загальної середньої освіти, зарахування за співбесідою та зарахування поза конкурсом, подають заяви тільки в електронній формі.

3. Брати участь у конкурсі тільки за результатами вступних екзаменів з конкурсних предметів в Академії мають право особи, у яких є захворювання, зазначені у Переліку захворювань, що можуть бути перешкодою для проходження громадянами зовнішнього незалежного оцінювання, затвердженому наказом Міністерства освіти і науки України та Міністерства охорони здоров'я України від 25 лютого 2008 року № 124/95, зареєстрованому в Міністерстві юстиції України 07 березня 2008 року за № 189/14880, через які вступники не проходили зовнішнє незалежне оцінювання та особи, звільнені з військової служби (у тому числі демобілізовані), після 30 листопада 2015 року та особи, які проходять військову службу (крім військовослужбовців строкової служби), в порядку, визначеному відповідними положеннями про проходження військової служби громадянами України.

#### НЕОБХІДНІ ДОКУМЕНТИ:

- 1) заява про вступ до академії з вказаними назвою спеціальності та формою навчання;
- 2) копія документа державного зразка про раніше здобутий освітній (освітньо-кваліфікаційний) рівень, на основі якого здійснюється вступ, і додаток до нього;
- 3) копія сертифіката відповідного рівня зовнішнього незалежного оцінювання (для вступників на основі повної загальної середньої освіти) виданий у 2016 році;
- 4) копію документа, що посвідчує особу та громадянство;
- 5) чотири кольорові фотокартки розміром 3 x 4 см;
- 6) копія військового квитка або посвідчення про приписку до призовної дільниці;
- 7) документи, які дають право на пільги;
- 8) копія довідки про присвоєння ідентифікаційного коду;
- 9) паспорт фізичної особи, за рахунок коштів якої проводиться фінансування підготовки фахівців;
- 10) скерування-гарантія на навчання (для осіб які вступають на основі договорів, укладених юридичною особою з академією).

Оригінали документів вступником подаються лише один раз при виборі місця навчання (виконання вимог до зарахування).

Ми чекаємо вас за адресою: 79005, м. Львів, вул. Туган-Барановського, 10, кімн. 108

тел. (032) 275-68-66, 295-81-17, тел./факс (032) 275-65-50, e-mail: [academy@iac.lviv.ua](mailto:academy@iac.lviv.ua), <http://www.iac.lviv.ua>

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

ВІСНИК  
ЛЬВІВСЬКОЇ КОМЕРЦІЙНОЇ АКАДЕМІЇ

Збірник наукових праць

**СЕРІЯ ЕКОНОМІЧНА**

Випуск 49

*Присвячений 75-річчю від дня заснування  
Інституту економіки та фінансів*

Літературний редактор – Муравицька Н. О.  
Коректор – Кашуба М. І.

Комп'ютерний макет видавництва  
Львівської комерційної академії

Підписано до друку 30.09.2015 р.  
Формат 60x84/8. Папір офсетний.  
Гарнітура Times New Roman. Друк на різнографі.  
34,75 др. арк. 32,48 ум. др. арк. 27,17 облік. видавн. арк.  
Тираж 300 прим. Зам. 137.

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.