

**Національна академія наук України  
ДУ «Інститут регіональних досліджень  
імені М. І. Долішнього НАН України»**

ISSN 2071-4653

**Соціально-економічні проблеми  
сучасного періоду України  
(Збірник наукових праць)**

**Випуск 6 (110)**

**Львів – 2014**

**Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України:** [зб. наук. пр.] / ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України»; В. С. Кравців (відп. ред.). – Львів, 2014. – Вип. 6 (110). – 349 с. – ISSN 2071-4653.

---

У збірнику висвітлюються результати досліджень інституційних та соціально-економічних проблем розвитку України на макро-, мезо- та макрорівнях. Проаналізовано теоретико-методологічні проблеми розвитку сільських територій у світлі викликів сучасних реалій еволюції вітчизняної економіки та державотворення. Проаналізовано макроекономічні та регіональні особливості формування та розвитку адміністративно територіальних одиниць, визначено інституційно-правову та соціально-економічну регламентацію їхніх функцій, окреслено суспільні та громадські ініціативи, місце і роль територіальних громад в забезпеченні прогресу територій.

Розраховано на широке коло науковців, державних управлінців, фахівців, що займаються проблемами регіонального розвитку.

Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 13522-2406ПР, видане Міністерством юстиції України 14.12.2007 р.

**Редакційна колегія:**

Кравців В.С., д.е.н. (головний редактор); Сторонянська І.З., д.е.н. (заст. головного редактора); Пелехатий А.О., к.е.н. (відповідальний секретар); Алмаші Л., к.е.н. (Угорщина); Борщевський В.В., д.е.н.; Вежбінець В., д.і.н. (Польща); Гринів Л.С., д.е.н.; Давимука С.А., д.е.н.; Жук П.В., к.е.н.; Іщук С.О., д.е.н.; Кифяк В.Ф., д.е.н.; Козоріз М.А., д.е.н.; Мальська М.П., д.е.н.; Манцуров І.Г., д.е.н., член-кор. НАН України; Матковський С.О., к.е.н.; Мельник М.І., д.е.н.; Павліха Н.В., д.е.н.; Пітюлич М.І., д.е.н.; Садова У.Я., д.е.н.; Устич С.І., к.філос.н.; Шульц С.Л., д.е.н.; Янків М.Д., д.е.н.; Янковська Л.А., д.е.н.

Рекомендовано до друку вченою радою ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України» (Протокол № 10 від 25.12.2014 р.).

Засновники збірника наукових праць: Національна академія наук України, ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України».

Видавець: ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України»

Адреса: вул. Козельницька, 4, 79026, м. Львів, Україна.

Збірник наукових праць внесений до переліку наукових фахових видань України в галузі економічних наук.

© ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України», 2014.

*І. М. Мельник*

## **КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ТРАНСФОРМАЦІЇ СФЕРИ ТОВАРНОГО ОБІГУ**

*Статтю присвячено формуванню концептуальних основ процесу трансформації сфери товарного обігу в сучасних умовах становлення та розвитку інноваційної ринкової економіки України. Розкрито передумови і наслідки трансформації сфери товарного обігу у період формування та розвитку ринкового господарства.*

*Розкрито суть концепції трансформації сфери товарного обігу як способу адаптації цієї сфери до мінливих зовнішніх і внутрішніх умов; на основі системного підходу узагальнено принципи концепції трансформації.*

**Ключові слова:** сфера товарного обігу, система, трансформація, концепція, принципи.

Трансформація народного господарства України передбачає здійснення відповідних системних заходів і у сфері товарного обігу, як невід'ємної частини відтворювальної системи, що забезпечує безперервність функціонування всього суспільного капіталу, зв'язок виробництва і споживання за допомогою поєднання ринкового попиту та пропозиції, відшкодування та накопичення ресурсного й факторного потенціалу підприємств. Особливого значення набуває трансформація цієї сфери, оскільки вона безпосередньо забезпечує відтворення людського капіталу та реалізацію більшої частини товарів і послуг кінцевому споживачу. Однак в економічній політиці, її стратегічних документах, у цільових програмах різного рівня і національних проектах ці аспекти майбутнього розвитку сфери товарного обігу не знайшли належного відображення. Крім того, прояв негативних тенденцій розвитку у сфері товарного обігу свідчить про відсутність системного підходу до регулювання процесів обігу товарів, концепції стратегічного бачення їх трансформації. Все це доводить актуальність вивчення теоретико-концептуальних засад урегулювання процесів трансформації сфери товарного обігу.

Певний інтерес до дослідження окресленої проблеми становлять праці відомих українських і зарубіжних учених, у яких всебічно розкрито концептуальні положення розвитку сфери товарного обігу та підвищення її ефективності: В. Апопія [1], А. Бернвальда, А. Виноградської [2] В. Лагутіна, Л. Лігоненко, О. Фетісової [3]. Теоретичні та прикладні аспекти економічної трансформації досліджували Р. Аркофф, Г. Беккер, М. Вебер, А. Городецький [4], Ш. Ейзенштадт, Г. Івлєва [5], Ю. Любимцев та інші. Водночас, незважаючи на значущість здобутків перелічених та інших учених для вирішення проблем розвитку сфери товарного обігу в Україні на сучасному етапі, на цей час залишаються невирішеними питання формування концептуальних засад трансформації цієї сфери з урахуванням зміни її сутності, структури й функцій.

Метою статті є висвітлення результатів дослідження щодо узагальнення суті, принципів та необхідності формування концепції процесу трансформації сфери товарного обігу, як загальної парадигми єдності

конкурентоспроможного, стійкого і безпечного розвитку суспільного відтворення.

Ринкові реформи в Україні кардинально змінили глибинні основи сфери товарного обігу, зруйнувавши командно-адміністративні форми статусів її суб'єктів, механізмів координації їх дій, регулювання товарних потоків, структури та масштабів товарної маси, параметрів її обміну та розподілу. Проте, нові умови і механізми, які замінили дореформені, виявилися недостатньо ефективні, особливо в споживчому секторі, як в соціальному, так і в економічному аспектах, не відповідають актуальним тенденціям просторової алокації ресурсів, процесів і товарів, неконкурентоспроможні в глобальному плані.

Базові принципи вирішення проблем, які виникли у сфері товарного обігу, зокрема підвищення ефективності механізмів функціонування сфери товарного обігу на різних етапах її трансформації відображаються у концепції. Суть концепції трансформації сфери товарного обігу полягає в науковому забезпеченні стратегії найбільш повного задоволення платоспроможного попиту на основі ефективного відтворення національного господарства при збереженні державного суверенітету. Тобто, така концепція покликана науково обґрунтувати систему методів й інструментів створення імпульсів та стимулів для накопичення торгового капіталу й росту товарних ринків, які б могли легко і швидко адаптуватися до позитивних і негативних змін зовнішнього й внутрішнього середовища.

Концепція трансформації сфери товарного обігу базується на парадигмі стійкого розвитку. Суть цієї парадигми полягає у тому, що будь-який стійкий розвиток досягається за допомогою нестійкості – зовнішні і внутрішні сили тиску на об'єкти розвитку постійно змінюються і трансформуються. Тобто, стійкість це лише ідеалізований, моментний стан системи. Цей підхід характерний і для еволюції сфери товарного обігу, що дозволяє визначити її стійкий розвиток як спрямований, регульований розвиток відповідно до мінливих умов, що і вимагає трансформації.

Трансформація сфери товарного обігу охоплює всі її функції, а саме: реалізацію виробленої споживчої вартості в товарно-грошовому обміні, доведення товарів зі сфери виробництва в сферу споживання, встановлення економічних зв'язків між суб'єктами ринкових відносин, активний вплив на структуру виробництва, зниження витрат у сфері споживання й підвищення якості життя населення. Здійснюючи в широких масштабах економічні зв'язки між переважною частиною галузей національної економіки, сфера товарного обігу підтримує їх функціонування й розвиток, забезпечуючи економічні зв'язки між регіонами країни, активізує і розширяє міжрегіональний обмін, підсилює територіальний поділ праці, алокацію і спеціалізацію виробництва. Поглиблення поділу суспільної праці та інтеграційних процесів, диференціації видів виробництва, зростання різноманітності суспільних і особистих потреб викликають необхідність трансформації сфери товарного обігу в просторовому аспекті.

Передумовою трансформації сфери товарного обігу слід визнати кризові

соціально-економічні процеси у цій сфері, які почалися ще задовго до проведення ринкових реформ. Ця криза мала загальний затяжний, структурний, трансакційний, нециклічний характер і була складовою звуженого відтворення господарської системи в умовах тотального одержавлення та дефіциту. Деструктивною формою прояву цієї кризи стала асиметрія суб'єктів і товарних ринків у господарському просторі країни.

Формування механізмів та інструментів ринкової економіки обумовило кардинальні трансформаційні процеси в сфері товарного обігу. У результаті проведених реформ і приватизації зазнали значних змін стан, структура й рівень розвитку всієї сфери. На початковому етапі трансформації формувалися інституційні передумови процесу утворення капіталів, а саме: зміна загальної нормативної бази реформ, що передбачає перехід до багатокладної економіки та урізноманітнення форм власності; створення основ регулювання підприємництва; становлення й удосконалення антимонопольного регулювання; ліцензування та сертифікація послуг галузей товарного обігу. З поглибленням економічних і соціальних реформ в Україні розвивається ринкова інфраструктура; формуються ринки капіталу, праці, послуг, інформації; ліквідується монополізм державної форми власності; формується сучасна організаційна і функціональна структура сфери товарного обігу, активізуються іноземні інвестиції.

Узагальнення наукових підходів до трактування поняття «трансформація» дозволяє погодитися з думкою, що трансформація сфери товарного обігу – це комплекс узгоджених цілеспрямованих дій господарських суб'єктів різного рівня щодо її зміни відповідно до викликів сучасного етапу розвитку економіки України [5]. Процес трансформації обумовлений необхідністю зміни сфери товарного обігу відповідно до стратегічних орієнтирів оновлення всієї вітчизняної системи господарювання, він припускає системне перетворення умов, ресурсів і факторів організації та функціонування сфери товарного обігу на всіх рівнях, в усіх галузях і територіях відповідно до їх масштабів і компетенцій.

Процес трансформації реалізується за допомогою стратегії і тактики здійснення комплексу адекватних дій господарюючими суб'єктами різних рівнів. Розробці стратегії логічно передують формування концепції трансформації як системи поглядів всіх господарюючих суб'єктів на їх спільне майбутнє. Як уже зазначалося вище, ця концепція конкретно і предметно втілює глобальну парадигму сталого розвитку, методологічно, теоретично і практично розкриваючи її для учасників трансформації сфери товарного обігу на всіх рівнях господарювання.

Концепція трансформації сфери товарного обігу є способом адаптації цієї сфери до інших сфер відтворювальної системи української економіки. А в підсумку повинна сприяти обґрунтуванню перспективної динаміки сфери товарного обігу та її сегментів, формуванню орієнтирів і основних заходів досягнення того чи іншого рівня. Дослідженням встановлено, що актуальними завданнями концепції трансформації сфери товарного обігу є:

- 1) розробка прогресивної методології стратегічної трансформації сфери

товарного обігу як цілісної соціально-економічної системи;

2) перетворення сфери товарного обігу в інноваційну систему, яка оперативно реагує на зміни середовища;

3) обґрунтування алгоритму перспективного розвитку сфери товарного обігу на різних рівнях при визначенні стратегічних пріоритетів та генерального тренду розвитку;

4) визначення коротко-, середньо- і довгострокових імперативів, пріоритетів і орієнтирів здійснення стратегії трансформації відповідно до загальних соціально-економічних інтересів України.

На основі проведеного аналізу узагальнення основних положень базових концепцій організації [6] з метою їх використання при обґрунтуванні концепції трансформації сфери товарного обігу можна дійти висновку, що у кожній із них превалює системний підхід, передбачено взаємозв'язок між підсистемними елементами, сама система зорієнтована на досягнення визначеного результату. Відповідно до системного підходу, основними принципами концепції трансформації сфери товарного обігу є:

- загальна композиція процесу трансформації повинна бути заснована на необхідності загальної цільової та ціннісної орієнтації дій суб'єктів при достатній свободі вибору й прийняття стратегічних і тактичних рішень;

- стратегічною метою трансформації є забезпечення конкурентоспроможності, стійкості і безпеки розвитку сфери товарного обігу для збалансованого відтворення всієї господарської системи в глобалізованому світі;

- координація та субординація цілей трансформації всіх господарюючих суб'єктів через ієрархію побудови, реалізацію, моніторинг та корекцію, стратегічний контроль у рамках єдиної багаторівневої системи товарного обігу;

- інтегральна й диференціальна ефективність трансформації, як основний мотив участі різних господарюючих суб'єктів сфери товарного обігу;

- узгодженість дій та ініціативи суб'єктів трансформації, що стимулює внесення змін у стратегію трансформації в міру її реалізації на різних етапах і рівнях, але припускає демократичну процедуру інституціоналізації обґрунтованих і прийнятних коректив;

- ресурсна й факторна відповідність та заміщення, в основі яких лежить облік асиметрії просторової алокації, асинхронності зростання ресурсів та використання факторів виробництва в межах національної економіки при вирішенні завдань трансформації сфери товарного обігу України;

- початкова специфічність і кінцева цілісність конкурентних переваг регіонів, що передбачає збереження різноманіття й гармонізацію використання умов, ресурсів і факторів різних регіонів у складі макрорегіону, а також консолідацію розподілу результатів і стимулювання по вкладу в загальний ефект від досягнення єдиної стратегічної мети;

- синергія та кумулятивний розвиток, тобто узгоджена взаємодія учасників процесу трансформації створює загальний ефект, який перевищує суму ефектів незалежно діючих суб'єктів. Кумулятивна трансформація

передбачає накопичення і незворотність нових ознак, що характеризують новий стан і обумовлюють її подальшу еволюцію;

– взаємозв'язок ефектів мультиплікації і акселерації, які відображають передачу імпульсів реструктуризації, синхронізації і прискорення розвитку між підприємствами та учасниками трансакцій різних секторів сфери товарного обігу, а також суб'єктам пов'язаних з нею галузей інших сфер господарства;

– аплікація й реплікація, що передбачає здійснення трансформації за допомогою циклічної зміни інновацій, селективного ринкового відбору і подальшої їх рутинізації в якості ефективних рішень в діяльності суб'єктів сфери товарного обігу, відображаючи їх вдосконалення у взаємодії з середовищем.

Характер концепції трансформації визначається рівнем наукового обґрунтування та логікою перетворень, що передбачає наукові передбачення, які плануються в процесі соціально-економічних перетворень сфери товарного обігу з точки зору логіки їх здійснення. Ця вимога зумовлює необхідність врахування об'єктивних економічних та інших законів розвитку суспільства, використання наукового інструментарію.

Визначення сфери товарного обігу як об'єкту концепції з позиції еволюції і потенціалу системної трансформації, яка здійснюється в рамках цілеспрямованих стратегічних змін ендегенних і екзогенних трансформаційних факторів, обумовлює необхідність проведення оцінки стану об'єкта (сфери товарного обігу) на різних етапах процесу трансформації через визначення початкового стану, змін у розвитку факторів і відхилення від намічених результатів. При цьому доцільно провести обмеження предметної частини концепції, що дозволить зосередити увагу на відносини, протиріччя, тенденції і механізми взаємодії між господарюючими суб'єктами різних рівнів і видів у процесі реструктуризації, функціонування, розвитку і системної модернізації умов, ресурсів і факторів сфери товарного обігу.

Необхідність трансформації сфери товарного обігу об'єктивно обумовлена певними передумовами, а саме: загальна трансформація інших сфер і галузей економіки країни; становлення постіндустріального суспільства, що базується на економіці знань; інноваційна модернізація технологічної бази економіки України. Але необхідність не завжди підкріплена можливістю. Дослідженням встановлено, що розробка концепції трансформації сфери товарного обігу вимагає оцінки існуючих ресурсів, визначення якості їх використання і загальної потреби для проведення трансформаційних перетворень. Для цього рекомендовано розробити системну модель визначення ресурсної забезпеченості, яка повинна враховувати такі аспекти аналізу: елементний (види і структура ресурсів); структурний (структурні характеристики, зв'язки); функціональний (функції ресурсів); інтегративний (ієрархія ресурсів); комунікативний; історичний. Основною метою оцінки ресурсного забезпечення концепції трансформації сфери товарного обігу є необхідність показати нерозривний зв'язок ресурсів з кінцевими результатами їх використання. Прим цьому доцільно враховувати, що ресурси, які використовуються, перетворюються у виробничі фактори сфери товарного обігу, створюючи

певний результат розвитку даної сфери, змінюються і набувають нові якісні та кількісні характеристики.

У процесі трансформації сфери товарного обігу існує дві протилежні тенденції: гальмування і розвиток, які проявляються як внутрішнє її протиріччя. Тенденція гальмування породжує самозбереження, закріплення й «консервацію» досягнутого результату. При цьому використовуються старі організаційні структури та інституту сфери товарного обігу, застарілі технології обміну, обмежений асортимент товарів та послуг, ментальна неготовність працівників до змін. Цій тенденції відповідає інерційний механізм розвитку сфери товарного обігу, який включає застарілі способи, методи, інструменти організації діяльності. Тенденція розвитку породжує прагнення сфери товарного обігу до виживання системи на якісно новому інноваційному рівні, що проявляється через дію механізму прискореного розвитку як сукупності нових методів, способів, інструментів діяльності суб'єктів сфери товарного обігу, адекватних мінливим умовам розвитку національної економіки.

Як зазначалося вище, процес трансформації сфери товарного обігу – це комплекс узгоджених цілеспрямованих дій господарюючих суб'єктів різного рівня щодо її зміни відповідно до викликів сучасного етапу розвитку економіки. Вона втілюється у концепції й політиці досягнення поставлених цілей. Проте, існує ряд причин, які негативно впливають на формування ефективної концепції трансформації сфери товарного обігу, до яких доцільно віднести:

- недостатнє методологічне забезпечення, яке б дозволило виробити чітке загальноприйняте теоретичне розуміння суті, змісту й особливостей категорії «концепція трансформації»;
- відсутність системного підходу до визначення ролі системної трансформації сфери товарного обігу в забезпеченні її взаємозв'язку з іншими сферами економіки;
- небезпека виникнення крайнощів у розробці механізмів регулювання процесів трансформації від стихійних ринкових механізмів трансформації до створення єдиної державної стратегії трансформації.

Відповідно, виходячи із системного зв'язку основних фаз відтворювального процесу за всіма структурними і функціональними, галузевими і територіальними, інституціональними і прогностичними напрямками концепції трансформації сфери товарного обігу необхідно досягнути достатньої узгодженості і взаємозалежності механізмів їх реалізації за цілями, завданнями, методами, засобами, формами, пріоритетами, етапами й умовами здійснення на всіх рівнях господарства.

Таким чином, основу макроекономічної трансформації сфери товарного обігу повинна становити концепція, як системне узагальнення закономірностей розвитку її рівнів, яка виявляє потенціал адаптації й мобілізації акторів, агентів і підприємств цієї сфери для забезпечення її конкурентоспроможного стійкого розвитку. Потенціал трансформації повинен відображати ємність, структуру і динаміку її ринків. У концепції необхідно повною мірою врахувати як структурно-функціональну єдність економічного простору і державних



інтересів України, так і специфіку умов, ресурсів і факторів здійснення торговельної діяльності. Необхідним є структурне і функціональне визначення множини рівнів, суб'єктів і об'єктів для виявлення підходів до трансформації сфери товарного обігу й напрямів їх реалізації, які будуть мати специфічні, але взаємозв'язані пріоритети, імперативи й орієнтири, строки й параметри досягнення поставлених цілей.

### Список використаних джерел

1. Апопій В. В. Сучасні трансформації в сфері товарного обігу / В. В. Апопій // Економіка України.- 1998. - № 6. – С. 33-41.
2. Виноградська А. М. Комерційне підприємництво: сучасний стан, стратегії розвитку : монографія / А. М. Виноградська. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 807 с.
3. Фетисова О. В. Модернизация сферы товарного обращения макрорегиона (потребительский сектор) : дисс. на соискание науч. степени д.э.н. по спец. 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (региональная экономика) / Ольга Владимировна Фетисова. – Волгоград : ГОУ ВПО «Волгоградский государственный университет», 2007. – 381 с.
4. Городецкий А. Об основах институциональной трансформации (теоретический аспект) / А. Городецкий // Вопросы экономики. – 2000. - № 10. – С. 118-133.
5. Ивлева Г. Ю. Трансформация экономической системы: обзор концепций и контуры общей теорий / Г. Ю. Ивлева // Общество и экономика. – 2003. - № 10. – С. 3-6.
6. Базовые концепции организации [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.market-journal.com/psihupravlenie/152.html/>.

#### **Мельник И. М. Концептуальные основы трансформации сферы товарного обращения**

*Статья посвящена формированию концептуальных основ трансформации сферы товарного обращения в современных условиях становления и развития инновационной рыночной экономики Украины. Раскрыты предпосылки и последствия трансформации сферы товарного обращения в период формирования и развития рыночного хозяйства.*

*Раскрыта суть концепции трансформации сферы товарного обращения как способа адаптации этой сферы к изменяющимся внешним и внутренним условиям; на основе системного подхода обобщены принципы концепции трансформации.*

**Ключевые слова:** сфера товарного обращения, система, трансформация, концепция, принципы.

#### **Melnyk I. Conceptual basis of transformation sphere of commodity circulation**

*The article is dedicated to formulating the conceptual grounds of the transformation in the commodity circulation's sphere under current conditions of formation and development of Ukraine's innovative market economy. The grounds and outcomes of the transformation in the commodity turnover's sphere during the period of the formation and development of the market economy are disclosed.*

*The gist of the conception of commodity circulation's transformation as a mean to adapt to unsteady external and internal conditions is shown. Based on the systematic approach, the principles of the transformation are generalized.*

**Key words:** sphere of commodity circulation, system, transformation, conception, principles

С. О. Іщук

## ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІНВЕСТИВАННЯ ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧИХ ПРОЕКТІВ У БЮДЖЕТНІЙ СФЕРІ ЗА УЧАСТЮ ЕНЕРГОСЕРВІСНИХ КОМПАНІЙ

*Розглянуто основні проблеми та механізм фінансування енергозберігаючих проектів в Україні за участю енергосервісних компаній. Подано авторські рекомендації щодо перспективних напрямів розвитку зазначеного напрямку фінансування в бюджетній сфері.*

**Ключові слова:** енергозберігаючі проекти, енергосервісні компанії, перфоманс-контрактинг, фінансування.

Зміна економічних умов господарювання, здійснення політичної, адміністративної та судової реформ в Україні потребує відповідних змін і в механізмах державного управління економікою, в тому числі, і в механізмах стимулювання енергоефективності, адже високий рівень споживання енергетичних ресурсів сьогодні є однією з ключових проблем розвитку вітчизняної економіки. В умовах постійного зростання обсягів використання енергії та вичерпання природних ресурсів проблема підвищення енергоефективності є вкрай актуальною. Розробка та впровадження енергоефективних заходів вимагає фінансових витрат з боку економічних суб'єктів відповідно до масштабів проектів, термінів їх реалізації, періоду окупності, в результаті чого виникає проблема пошуку джерел та механізмів фінансування енергозберігаючих проектів.

Зважаючи на обмеженість коштів державного та місцевих бюджетів виникає об'єктивна необхідність залучення інвестиційних ресурсів на фінансовому ринку, що й потребує пошуку нетрадиційних механізмів в інвестуванні регіональних енергозберігаючих проектів, у тому числі й за рахунок коштів енергосервісних компаній. Міжнародний досвід показує, що для заповнення цієї прогалини цінним додатковим каналом фінансування могли б стати енергосервісні компанії (energy service companies, ЕСКО). Однак на сьогодні існує чимало проблем – насамперед відсутність чіткого визначення, відсутність довгострокових бюджетних програм, а також відсутність положень, що захищають кредитора у разі дефолту, що й потребує проведення відповідних досліджень

Питання фінансово-кредитного забезпечення інвестиційної діяльності були предметом досліджень Л. Алексеєнко, О. Василика, Т. Васльєвої, М. Крупки, Б. Луціва, І. Лютого, Т. Майорової, А. Пересади, Б. Пшика, В. Сизоненка та інших. Разом з тим, не зважаючи на вагомий доробок учених, на даний час залишаються недостатньо висвітленими питання інвестування енергозберігаючих заходів та проектів за участю ЕСКО з урахуванням специфічних особливостей соціально-економічного розвитку регіонів, у яких реалізуються зазначені проекти.

Метою статті є розроблення практичних рекомендацій щодо розширення участі установ фінансового сектора процесах інвестування регіональних енергозберігаючих проектів.

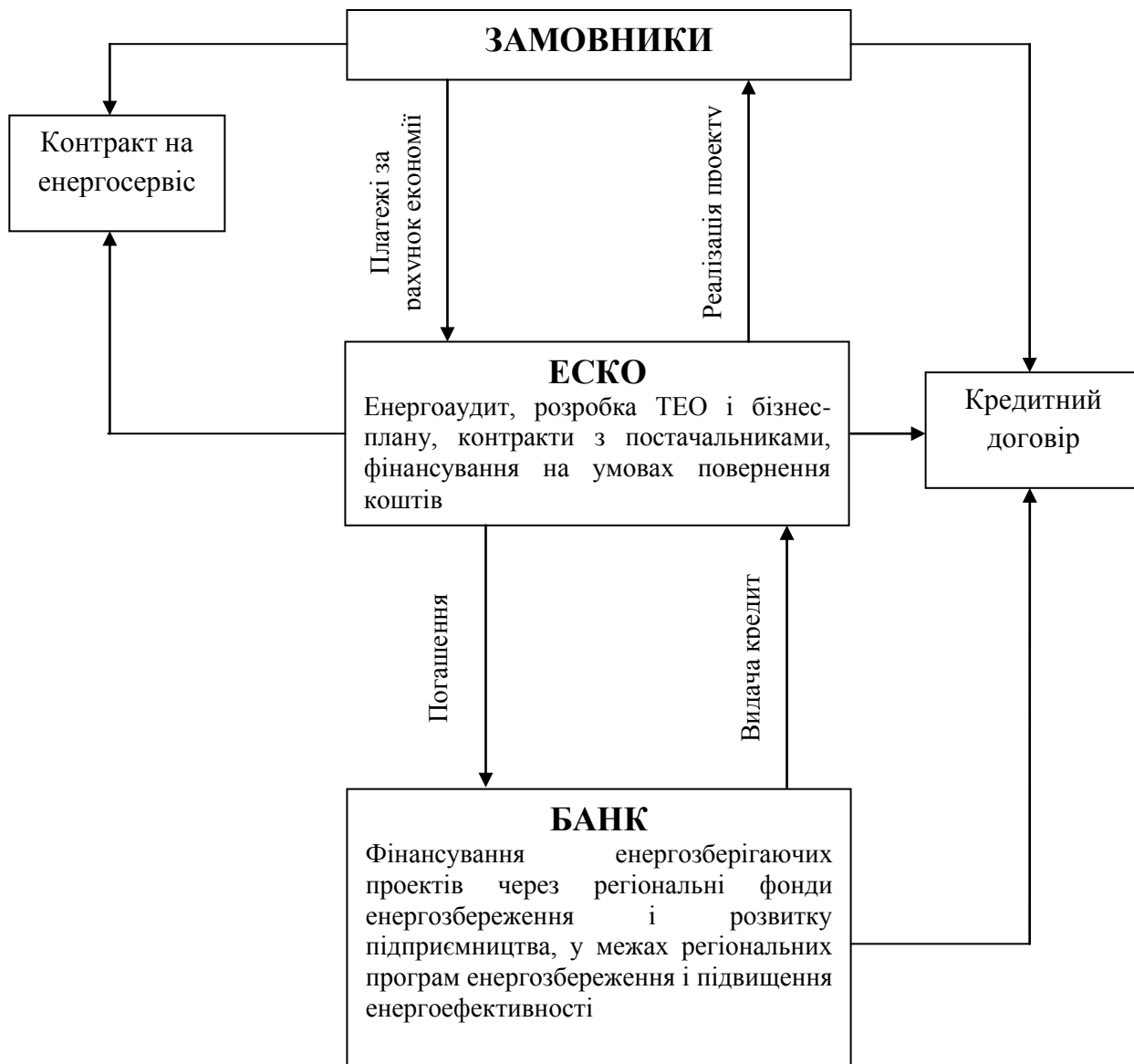
Неухильне зростання цін на енергоресурси та зміни у чинному законодавстві стимулюють розвиток в Україні енергосервісу як сукупності послуг (проектних, інженерних, технічних, управлінських, фінансових), які надають спеціалізовані фірми з розроблення оптимальних рішень щодо зменшення енерговитрат, здатних при порівняно невеликих інвестиціях в найкоротші терміни дати найкращий результат. Цей новий вид сервісу з'явився в кінці 70-х на початку 80-х років в США і Західній Європі і отримав назву «перфоманс-контрактинг». Це механізм загального забезпечення послуг з енергетичним обстеженням, установкою, експлуатацією, технічним і фінансовим обслуговуванням за рахунок інвестицій в підвищення ефективності використання енергії, при повному або частковому відшкодуванні витрат на ці послуги за рахунок отриманої економії паливно-енергетичних ресурсів. Його основною особливістю є пряма відповідальність компанії за ефективність і справне функціонування встановленого обладнання в обумовлений термін. Він діє за такими принципами: споживач енергії (замовник) не несе жодних попередніх витрат на реалізацію енергозберігаючих проектів; усі витрати на реалізацію проектів «під ключ» бере на себе ЕСКО; усі витрати на реалізацію проекту компенсуються за рахунок досягнутої в результаті енергозбереження економії. ЕСКО забезпечують фінансування проектів зі своїх власних коштів, однак зазвичай вони здатні фінансувати лише початкові стадії проекту, а найчастіше їхня роль полягає у знаходженні та оптимізації фінансування від лізингових компаній, приватних інвесторів і переважно установ банків [1, с. 23 – 24].

Робота із реалізації енергозберігаючих проектів є доволі складним і трудомістким процесом, якому передусє проведення енергоаудиту (з метою виявлення достатності потенційної економії для подальшої співпраці із замовником), розробка енергозберігаючих заходів, підписання перфоманс-контракту. Після цього за рахунок сформованих інвестиційних ресурсів здійснюється закупівля, доставка і монтаж обладнання, його контроль, вимірювання споживання енергії та фактично отриманої економії, і лише після цього здійснюється повернення коштів (рис. 1)

Перший практичний досвід діяльності енергозберігаючої компанії УкрЕСКО з'явився в кінці 1990-х років, а результати його роботи показали, що в Україні, всупереч недосконалості законодавчої бази по залученню іноземних інвестицій, є значний потенційний ринок для розгортання діяльності ЕСКО. Так у 1995 році було створено Державний комітет України по енергозбереженню, прийнято Закон України «Про енергозбереження» та ряд інших нормативних актів. Створення ЕСКО почало відбуватись за підтримки USAID - в 1997 р. їх було 10, в 1998 р. створено державну компанію УкрЕСКО, а в 1999 р. створено Асоціацію енергосервісних компаній України [2].

З розвитком процесів реальної приватизації у промисловості і енергетиці (2000 – 2005 рр) спостерігалось зростання інтересу до проектів

енергоефективності, про що свідчить функціонування 30 ЕСКО у 2005 році. З поступовим зростанням вартості енергоносіїв виникла потреба у впровадженні багатомільйонних проектів енергозбереження у промисловості, у результаті чого кількість ЕСКО сягала 70 одиниць у 2008 році. Починаючи з цього часу до 2010 року спостерігається зменшення кількості ЕСКО до 20 одиниць, що було викликано зменшенням обсягів виробництва, а відповідно і зниженням попиту на масштабні енергозберігаючі проекти, у результаті чого відбулось також зміщення акценту діяльності ЕСКО: з промислових підприємств до муніципального господарства. На теперішній час спостерігається підвищення інтересу до проблеми енергоефективності та енергоаудиту, проте, в Україні реально функціонує до 10 компаній, які дійсно здатні надати якісні послуги у сфері



**Рис. 1. Схема реалізації інвестиційних проектів на із залученням ЕСКО**

Внаслідок багаторічної стагнації державної політики у сфері енергоефективності, розвиток ринку енергосервісу на Україні помітно відстає від ринків країн Східної Європи, зокрема через: відсутність посередників,

характерних для ринків розвинених країн дієвих об'єднань і асоціацій, регіональних і галузевих енергетичних агентств; паралельне і незалежне існування державних і регіональних органів влади, бізнесу та ЕСКО; відсутність довгострокового партнерства та стратегічної підтримки, характерні для розвинених країн. Все це зменшує ефективність діяльності ЕСКО, та гальмує розвиток ринку енергозбереження в цілому.

Варто зазначити, що у зв'язку із відсутністю правового регулювання, браку досвіду та політичної волі в Україні до сьогодні не вироблено ефективного механізму впровадження проектів з використанням енергосервісних контрактів та створення ринку ЕСКО, що за останні роки перебуває на підйомі у США та в країнах ЄС. Серед правових бар'єрів для впровадження проектів ЕСКО одним з найвагоміших є відсутність визначення ЕСКО в українському законодавстві. ЕСКО не визначено в законах України як життєздатний варіант укладання енергосервісних контрактів. Термін «енергосервісна компанія» було вжито в Законі України №2509- IV «Про комбіноване виробництво теплової та електричної енергії (когенерацію) та використання скидного енергопотенціалу», нормативно-правому акті, що визначив процедуру фінансування проектів, придбання технологічного обладнання та будівництво когенераційних установок, виконане за рахунок власних чи залучених коштів підприємств, часткового використання коштів на спеціальних рахунках технопарків, коштів фізичних осіб, включаючи іноземних інвесторів, позик енергосервісних компаній, а також коштів відповідних бюджетів; однак він не визначає конкретні механізми закупівлі енергетичних послуг.

Наступною перешкодою діяльності ЕСКО, особливо у державному та муніципальному секторах є відсутність механізмів реалізації проектів даного типу. Державні норми орієнтовані на бюджетне фінансування проектів з певним розробленим плануванням і деталізацією та прямі угоди купівлі, але не передбачають можливості альтернативних підходів. Механізм закупівель не дозволяє місцевим органам влади проводити оцінку різних видів договорів, не передбачених процедурою торгів щодо деяких наперед визначених специфікацій. Досвід місцевих органів влади обмежений тим, що передбачено законом, їм бракує можливостей і нормативних інструментів для закупівлі за договорами, що ґрунтуються на результатах виконання, зі змінним обсягом робіт і ціною продажу та надання послуг.

Також окремою проблемою є відсутність довгострокових зобов'язань бюджету, адже можливість місцевих органів влади позичати кошти у фінансових інституцій на основі їх бюджету є важливою. Хоча Бюджетний кодекс надає можливість для трирічного планування, розподіл ресурсів повинен бути затверджений на щорічній основі. На практиці це ставить під загрозу регулярний грошовий потік для кредитних установ.

Також потрібно особливо увагу звернути на існування різниці у часі між отриманням переваг економії енергії та платежами за проектом. Бюджетне законодавство обмежує можливості місцевих органів влади акумулювати вигоди від економії енергії. Закони про бюджет передбачають, що витрати

бюджетних установ мають здійснюватися на основі кодів економічної класифікації залежно від виду витрат та економічного змісту платежу. Це означає, що якщо витрати установи зменшились після реалізації проекту, бюджет установи на наступний рік буде скорочено. Оскільки платежі на реалізацію проекту йдуть з іншої бюджетної статті, бюджетні установи не можуть витратити кошти на проекти енергоефективності за рахунок бюджетних видатків, передбачених на оплату комунальних платежів.

На даний момент для усунення наявних перешкод необхідною є законодавча регламентація створення і діяльності енергосервісних компаній. Здійснюючи адаптацію законодавства України до вимог Європейського Союзу, необхідно розробити та прийняти Закон України «Про енергосервісні компанії», у якому чітко визначити поняття і статус таких компаній, принципи їх діяльності, умови їх залучення до фінансування енергозберігаючих проектів, а також ті положення, які б регламентували фінансові відносини із замовниками, підрядниками, фінансовими установами, а також містили чіткі положення щодо стимулювання державою створення ЕСКО-компаній і забезпечення сприятливих умов поширення механізму фінансування енергозберігаючих заходів третьою стороною, в тому числі через спрощення процедур отримання кредитів для ЕСКО-компаній і пільгового оподаткування доходів, отриманих від реалізації енергозберігаючих проектів.

Також необхідно визначити типи контрактів ЕСКО. У зарубіжній практиці найчастіше використовуються наступні схеми:

1. Контракти, що базуються на “оплаті за роботу”, коли підрядник зобов’язується виконати конкретні роботи, що дозволять збільшити енергоефективність в конкретній будівлі. Підрядник в такому випадку не зобов’язаний розраховувати або гарантувати енергозбереження. Така структура контракту не рекомендується, оскільки вона не стимулює ЕСКО забезпечувати високі результати і клієнт ЕСКО (муніципалітет) приймає на себе основну частину ризику.

2. «Оплата за результат», коли постачальник енергетичних послуг зобов’язується оцінити споживання енергії у будівлі та запропонувати заходи енергозбереження, а ЕСКО бере на себе всі витрати по впровадженню таких заходів. В свою чергу муніципалітет робить щомісячні платежі, що залежать від досягнутої економії. Платежі розраховуються таким чином, що власник будівлі ніколи не несе втрат. ЕСКО гарантує, що фактична економія коштів на оплату енергії перевищить заплановані платежі. Якщо економія виявляється недостатньою, ЕСКО покриває різницю. Такий варіант сприятиме активізації діяльності ЕСКО.

3. «Гарантована економія». У такій угоді ЕСКО гарантує власнику, що його витрати на оплату енергії будуть меншими, ніж за відсутності контракту. ЕСКО бере на себе відповідальність за оплату рахунків за енергію протягом строку дії угоди. В свою чергу власник будівлі платить певний відсоток від потенційних витрат на енергію на основі погодженого базового року. Такий контракт є доцільним лише для масштабних користувачів енергії, у яких можлива економія є значною (лікарні, університети, великі офіси тощо).

Також слід звернути уваги на те, що процес реалізації проектів в сфері енергоефективності для державних організацій дуже відрізняється від звичайних тендерних процедур на основі вже розроблених технічних вимог і характеристик, оскільки обсяг робіт за контрактом не визначений і підрядник відповідає за його визначення. Це визначає необхідність встановити особливий механізм державних закупівель в сфері енергетичного обслуговування громадських будівель, що дозволить оцінку пропозицій з різним покриттям, витратами на реалізацію, економією енергії та фінансовими результатами.

Оцінка численних пропозицій з різним обсягом роботи, вартістю та запропонованою економією енергії є тривалим процесом. Для оцінки лише пропозицій від кваліфікованих заявників необхідно провести попередній відбір заявників, щоб обмежити кількість пропозицій до розумного рівня. Попередній відбір повинен ґрунтуватись на спроможності заявника розробити і впровадити ряд проектів з енергоефективності з використанням належного технічного підходу та мають досвід роботи з управління такими проектами. Водночас муніципалітети повинні мати право укладати контракти, які гарантують економію від енергозберігаючих заходів.

Потребує відповідних змін Бюджетний кодекс в частині сприяння фінансуванню проектів через оплату підвищення енергоефективності за рахунок видатків, призначених на оплату комунальних послуг, або принаймні дозволити використання зекономлених коштів на фінансування проекту. Ідея полягає в тому, щоб бюджет на наступні роки не було зменшено, оскільки це перешкодить подальшому прогресу. Публічні установи повинні бути зобов'язані включати в свої кошториси всі платежі, що були затверджені міською радою в минулі роки. Зобов'язання сплати в майбутні роки повинні обов'язково затверджуватись, як умова схвалення контракту.

На нинішній день в Україні існує об'єктивна необхідність у впровадженні механізму фінансування енергозберігаючих проектів за участю ЕСКО, що створить наступні переваги: гарантована окупність інвестицій за рахунок реалізації енергоефективних заходів для їх подальшого реінвестування; підготовка ефективних технологій для залучення фінансування; кваліфіковане управління проектом на всіх стадіях його реалізації; гарантоване забезпечення нормативних показників мікроклімату в приміщеннях закладу; сучасне управління експлуатацією та обслуговуванням об'єкту після завершення реалізації проекту.

Однак реалізація такої моделі фінансування проектів в Україні можливо за рахунок усунення таких основних перешкод. По-перше, необхідно врегулювати чинне законодавство у частині визначення статусу, функцій та особливостей діяльності енергосервісних компаній; по-друге, потрібно створити та закріпити законодавчо необхідні механізми гарантування довгострокових зобов'язань комунальних підприємств чи органів місцевої влади перед приватними партнерами; по-третє, проводити широку просвітницьку роботу із населенням, виробниками обладнання, банками, ОСББ щодо функціонування механізму ЕСКО; по-четверте, необхідно надати правові гарантії для ЕСКО та кредиторів щодо зобов'язання муніципалітетів проводити платежі передбачені

контрактами ЕСКО та сформувані механізм стягнення платежів; по – п'яте, розробити механізми стимулювання державою створення і діяльності ЕСКО-компаній і забезпечити сприятливі умови поширення такого механізму через спрощення процедур отримання кредитів для ЕСКО-компаній і пільгового оподаткування доходів, отриманих від реалізації енергозберігаючих проектів. Лише за таких умов в Україні функціонуватимуть повноцінні енергосервісні компанії, котрі з часом можуть наблизитися до європейського рівня.

### Список використаних джерел

1. Використання фінансових інструментів при реалізації місцевих проектів розвитку інфраструктури та енергозбереження: методичний посібник / [Під заг. ред., І.Ф. Щербини]; ІБСЕД, проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи», USAID. – К., 2011. – 60 с.
2. Постанова КМУ від 20.12.1997р. №1422 «Про створення Української енергоефективної сервісної компанії» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
3. Методичні рекомендації щодо створення системи економічного стимулювання реалізації енергозберігаючих заходів на підприємствах житлово-комунального господарства, затверджені Наказом Міністерств з питань житлово-комунального господарства України від 26.01.2011 № 9 [Електронний ресурс] / Режим доступу: [ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/FIN62205.html](http://ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN62205.html).

#### **Ишук С. А. Проблемы и перспективы инвестирования энергосберегающих проектов в бюджетной сфере с участием энергосервисных компаний**

*Рассмотрены основные проблемы и механизм финансирования энергосберегающих проектов в Украине с участием энергосервисных компаний. Подано авторские рекомендации по перспективным направлениям развития данного направления финансирования в бюджетной сфере.*

**Ключевые слова:** *энергосберегающие проекты, энергосервисные компании, перформанс-контрактинг, финансирование.*

#### **Ishchuk S. Problems and prospects of investment energy efficiency projects in the public sector with the participation of Energy Service Companies**

*The main problems and mechanism for financing energy efficiency projects in Ukraine involving energy service companies. Posted authors' recommendations on promising areas of development funding given directly to the public sector.*

**Keywords:** *energy-saving projects, energy service companies, performance contracting, financing.*



*Н. М. Попадинець*

## **ВИРОБНИЧО-ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ: СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ**

*Розглянуто основні питання пов'язані з управлінням виробничо-експортним потенціалом, що базується на концепції сталого розвитку. Визначено поняття «виробничо-експортний потенціал» та його структурні елементи. Запропоновано шляхів підвищення рівня національної безпеки в процесі реалізації виробничо-експортного потенціалу України.*

**Ключові слова:** *виробничий потенціал, виробничо-експортний потенціал; експортний потенціал, національна безпека, управління.*

Для посилення виробничо-експортного потенціалу України необхідно впроваджувати сучасні підходи та методи управління, що базуються на новітніх концепціях глобального розвитку. Найбільш поширеною є концепція сталого розвитку, що забезпечується системою взаємоузгоджених управлінських заходів за економічним, соціальним та екологічним (природоохоронним) вимірами, спрямованими на формування суспільних відносин на засадах довіри, солідарності та рівності поколінь.

Питання виробничого і експортного потенціалу країни знайшли своє висвітлення в працях О. Власюка, Я. Жаліла, С. Іщук, Ю. Кіндзеровського, А. Кредісова, А. Мазаракі, А. Мокія, В. Сіденка та ін. У своїх працях вони розглядали проблему дисбалансу виробничого та експортного потенціалу країни як окремих складових. Однак і досі не в повній мірі досліджено сутність поняття виробничо-експортного потенціалу як єдиної складової.

Метою дослідження є обґрунтування сутності управління виробничо-експортним потенціалом, що базується на концепції сталого розвитку.

У процесі реалізації виробничо-експортного потенціалу країни національний добробут зазнає впливу на рівні споживачів, виробників та держави. При цьому неспівпадіння вектора державних інтересів з цільовими орієнтирами окремих учасників зовнішньоекономічної діяльності стає передумовою структурних деформацій. Зважаючи на посилення напруження в цих стосунках, що пов'язане з глобалізаційними процесами, урядам потрібно знаходити збалансовану позицію в умовах загальної взаємозалежності інтересів окремих держав та власних інтересів у поєднанні з відповідальністю перед своїм народом за створення робочих місць, стабільність цін, справедливий розподіл доходів, забезпечення стабільних темпів економічного зростання, збільшення доданої вартості продукції.

Кількісним відображенням реалізованого потенціалу є обсяг торгівельних надходжень країни за звітний період, в основі яких, прямо або опосередковано знаходиться прибуткова частина платіжного балансу за винятком іноземних інвестицій, державної зовнішньої заборгованості та інших кредитів. Експортний потенціал регіону виступає як складноорганізована динамічна категорія, структура якої складається з таких підсистем: внутрішнього потенціалу регіону, потенціалу експортних бар'єрів та потенціалу зарубіжних

ринків. Окрім цього виробничо-експортний потенціал формується з таких компонент як ресурсно-сировинна, фінансова, організаційно-технічна, маркетингова, соціально-культурна, інфраструктурна, науково-інноваційна, інвестиційна [1]. Натомість виробничий потенціал суспільства є сукупністю виробничих ресурсів, тобто факторів виробництва, з урахуванням їх обсягу, структури, технічного рівня та якості. Він характеризує максимально можливий обсяг виробництва продукції за умови повного використання робочої сили, підприємницького ресурсу, капіталу і землі. Нині особливе місце у виробничому потенціалі суспільства посідають природні ресурси – розвідані та освоєні природні багатства [2].

Водночас виробничо-експортний потенціал регіону є підсистемою виробничо-експортного потенціалу країни. На нашу думку, виробничо-експортний потенціал на рівні регіону можна визначити як максимальне задіяння виробничих потужностей, підприємницьких здібностей, сучасних технологій та набутих знань, у поєднанні з використанням можливостей внутрішнього та зовнішнього ринків для реалізації виготовленої конкурентної продукції, залучення інвестицій та підвищення рівня життя населення регіону. На макрорівні виробничо-експортний потенціал характеризується ефективністю міжгалузевих виробничих зв'язків між регіонами, встановлених з метою позиціонування країни на світових ринках, забезпечення якісного платіжного балансу, насичення ринків вітчизняною продукцією та підвищення рівня життя населення.

Ефективне використання виробничо-експортного потенціалу країни, техніко-технологічна модернізація вітчизняної промисловості, забезпечення ефективного використання реалізаційного потенціалу внутрішнього ринку дозволить зберегти стійкість національної економіки до зовнішніх та внутрішніх загроз, забезпечити стійке економічне зростання, контроль за використанням національних ресурсів. Забезпечення економічної безпеки країни тісно пов'язане з реалізацією її виробничо-експортного потенціалу, що впливає на макроекономічну, фінансову, зовнішньоекономічну, інвестиційну, науково-технологічну, енергетичну, виробничу, демографічну, соціальну, продовольчу безпеку як складові економічної безпеки країни [3].

Якщо розглядати виробничо-експортний потенціал, його управління, що базується на концепції сталого розвитку, то варто відштовхуватись від конференція ООН зі сталого розвитку «Ріо+20», що стала найбільш видатною міжнародною подією десятиліття, яка підтвердила значущість сталого розвитку у сучасній парадигмі суспільних перетворень.

У підсумковому документі конференції визначено, що країни можуть застосовувати різні підходи, моделі та інструменти управління відповідно до встановлених на національному рівні пріоритетів сталого розвитку для забезпечення економічного зростання виробничо-експортного потенціалу на засадах ресурсоефективності та інклюзивності. Таке зростання передбачає раціональне використання природних ресурсів, що мінімізуватиме негативні наслідки для довкілля, та забезпечення принципів соціальної справедливості

шляхом зменшення нерівності та збільшення зайнятості шляхом створення нових гідних робочих місць [4].

Для установаження глобальних орієнтирів розвитку на наступні 15 років ООН ініційовано «інклюзивний і прозорий міждержавний процес, відкритий для усіх зацікавлених сторін, з метою розроблення глобальних цілей сталого розвитку для подальшого їх затвердження Генеральною Асамблеєю ООН» [5]. Ці цілі, після їх узгодження та затвердження, враховуватимуться у процесі розроблення національних стратегій та програм державами-членами ООН.

Членами ООН у липні 2014 року було визначено такі цілі:

- викорінення бідності у всіх її формах;
- викорінення голоду, досягнення продовольчої безпеки, покращення харчування, а також сприяння сталому розвитку сільського господарства;
- забезпечення здорового способу життя та підвищення добробуту для всіх у будь-якому віці;
- забезпечення інклюзивної та якісної освіти і сприяння освіті впродовж життя;
- забезпечення гендерної рівності та розширення прав і можливостей жінок;
- забезпечення доступу та стійкого управління водними ресурсами;
- забезпечення доступу до надійної, стійкої та сучасної енергетики для всіх;
- сприяння поступальному, інклюзивному та сталому економічному зростанню, повній і продуктивній зайнятості та гідної праці;
- розбудова стійкої інфраструктури, сприяння всеохоплюючій та сталій індустріалізації і стимулювання інновацій;
- зменшення нерівності всередині країн і між країнами;
- розбудова міст і населених пунктів на основі інклюзивності, сталої, безпечної споживання і виробництва;
- впровадження невідкладних заходів по боротьбі із зміною клімату і його наслідками;
- збереження та стале використання океанів і морських ресурсів для сталого розвитку;
- захист, відновлення та сприяння талому використанню екосистем суші, стійке управління лісами, боротьба з опустелюванням, зупинення процесу деградації земель та припинення втрати біорізноманіття;
- сприяння становленню мирного і інклюзивного суспільства з метою сталого розвитку, забезпечення доступу до правосуддя для всіх і розбудова ефективних, підзвітних інститутів на всіх рівнях;
- зміцнення, імплементація та активізація глобального партнерства для сталого розвитку [6].

Європейський Союз (ЄС) для зростання виробничо-експортного потенціалу застосовує інструменти управління, що базуються на концепції сталого розвитку, понад десять років. Так, першу Стратегію сталого розвитку ЄС було розроблено у 2001 році з метою «розбудови загальноєвропейських політичних рамок для забезпечення сталого розвитку, тобто з метою

задоволення потреб нинішнього покоління без шкоди для можливості майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби». Стратегією було визнано міжнародні зобов'язання ЄС щодо сталого розвитку, різні аспекти якого (у тому числі щодо демократії, миру, безпеки та свободи), також мали підтримуватись за межами ЄС. У 2006 році країни ЄС офіційно затвердили «Оновлену стратегію сталого розвитку ЄС», якою було визначено загальний вектор змін на рівні планування як для ЄС у цілому, так і для держав-членів союзу. Серед пріоритетних напрямів стратегії було визначено такі: зміна клімату та чиста енергетика; транспорт; стале споживання та виробництво; збереження та управління природними ресурсами; охорона здоров'я; соціальне включення, демографія та міграція; глобальна бідність та виклики сталого розвитку [7].

У 2010 році країнами-членами ЄС було схвалено стратегію розвитку до 2020 року – «Європа 2020: стратегія розумного, сталого та інклюзивного зростання», яка визначила напрями змін у якості економічного зростання: розумне зростання (інтелектуалізація економічного розвитку, дослідження та інновації); стале зростання (екологізація економічного розвитку, доцільне використання ресурсів); інклюзивне зростання (соціалізація економічного розвитку, підвищення рівня зайнятості населення, досягнення соціальної та територіальної злагоди); зростання виробничо-економічного потенціалу [8].

Таким чином країни-члени ЄС мають трансформувати спільні стратегічні цілі у свої національні стратегії реформ. На сучасному етапі діють чинники, що обумовлюють зростання ролі належного управління в умовах глобалізації, зокрема: ефективне використання виробничо-експортного потенціалу; вимоги забезпечення сталого розвитку; погіршення стану навколишнього середовища та зміна клімату; високі темпи науково-технічного прогресу; зростання масштабів економік, що потребує координуючої дії центру; посилення концентрації капіталу в умовах конкуренції; необхідність забезпечення фінансової стабільності; технологічні прориви та інституціональна модернізація.

Для забезпечення економічного зростання та посилення виробничо-експортного потенціалу України у процесі прийняття рішень необхідно враховувати глобальні тенденції і підходи до встановлення середньострокових і довгострокових цілей, європейську практику планування та програмування розвитку, національні особливості та традиції управління. Також, для ефективного розвитку виробничо-експортного потенціалу та забезпечення економічної безпеки в процесі його використання потрібне застосування фіскальних та адміністративних інструментів, ефективна соціальна політика, зниження рівня корупції, високий професійний рівень структур державної влади, а також урахування впливів на реалізацію виробничо-експортного потенціалу і загрози для його розвитку. Адже удосконалення процесу прийняття рішень є важливим завданням на сучасному етапі розвитку України з огляду на євроінтеграційні прагнення країни. У процесі розроблення стратегії реформ до 2020 року необхідно передбачити поступові зміни саме у якості економічного зростання.

**Список використаних джерел**

1. Мазаракі А. А. Управління експортним потенціалом України: монографія / А. чА. Мазаракі. – К.: Нац. торг.-екон. ун-т, 2007. – 210 с.
2. Іщук С. Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств / С. Іщук // Регіональна економіка. – 2005. – № 3. – С. 48-56.
3. Гершуненко Ю. О. Виробничо-експортний потенціал у системі зміцнення економічної безпеки країни / Ю. О. Гершуненко // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – Львів, 2011. – №2. – С. 392-405
4. Підсумковий документ Конференції Організації Об'єднаних Націй зі сталого розвитку Ріо+20 «Майбутнє, якого ми прагнемо» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uncsd2012.org/content/documents/727The%20Future%20We%20Want%2019%20June%201230pm.pdf>
5. Підсумковий документ Саміту ООН з питань прогресу на шляху досягнення Цілей Розвитку Тисячоліття (в рамках 68-ої сесії Генеральної Асамблеї ООН) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.un.org/en/ga/search/view\\_doc.asp?symbol=A/68/L.4](http://www.un.org/en/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/68/L.4)
6. Офіційний сайт Організації Об'єднаних Націй зі сталого розвитку, United Nations Sustainable Development Knowledge Platform [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/4518SDGs\\_FINAL\\_Proposal%20of%20OWG\\_19%20July%20at%201320hrsver3.pdf](http://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/4518SDGs_FINAL_Proposal%20of%20OWG_19%20July%20at%201320hrsver3.pdf)
7. Офіційний сайт Європейської Комісії, European Commission, Europe 2020 [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://ec.europa.eu/europe2020/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm).
8. Виробничо-експортний потенціал національної економіки: матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (м. Ужгород, 3-4 жовтня 2014 р.) / За заг. ред.: М. М. Палінчак, В. П. Приходько – Ужгород: Видавничий дім «Гельветика», 2014. – 268 с.

**Попадинец Н. Н. Производственно-экспортный потенциал: современные подходы к управлению**

*Рассмотрены основные вопросы связанные с управлением производственно-экспортного потенциала, основанного на концепции устойчивого развития. Определено понятие «производственно-экспортный потенциал» и его структурные элементы. Предложены пути повышения уровня национальной безопасности в процессе реализации производственно-экспортного потенциала Украины.*

**Ключевые слова:** *производственный потенциал, производственно-экспортный потенциал; экспортный потенциал, национальная безопасность, управление.*

**Popadynets N. Production and export capacity: modern approaches to management**

*Major issues related to management of production and export capacity based on the sustainable development concept are examined. Definition of "production and export capacity" is suggested and its structural elements are outlined. The ways to increase national security level in the course of production and export capacity implementation in Ukraine are proposed.*

**Keywords:** *production capacity, production and export capacity, export capacity, national security, management*

О. А. Сич

## ПЕРЕСТРАХУВАННЯ В СИСТЕМІ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

*У статті проаналізовано суть перестраховання та його вплив на конкурентоздатність страхової компанії в розрізі її компонентів: фінансової стійкості, інвестиційної політики, формування тарифів, врегулювання збитків, оподаткування, розширення продуктового ряду. Вказано на позитивні та негативні впливи перестраховання на фінансовий стан страховика. Означено напрямки вдосконалення державного регулювання перестраховання в Україні, як основного фактору формування перестрахового ринку в державі.*

**Ключові слова:** перестраховання, конкурентоздатність страховика, вхідне та вихідне перестраховання, оподаткування перестраховання, державний регулятор.

Вплив перестраховання на конкурентоздатність страхової компанії є доволі неоднозначним. Якщо розглядати конкурентоздатність як обумовлену конкретними економічними, соціальними та політичними факторами позицію страхової компанії як на внутрішньому, так і на зовнішньому страховому ринку, то перестраховання буде однією з компонент конкурентоздатності і одночасно стосуватиметься інших аспектів конкурентоздатності. Сукупність компонент, що характеризують конкурентоздатність страхової компанії, включає конкурентоздатність його продуктового ряду, ефективну маркетингову політику, тарифну та інвестиційну політику, систему врегулювання збитків, імідж страхової компанії, перестраховання. Перестраховання чинить прямий або опосередкований вплив на кожен з названих вище складових конкурентоздатності (див. рис.1).

Досліджуючи особливості та значимість перестрахових операцій у розрізі підвищення рівня фінансової стійкості страховика, необхідно зазначити, що використання вказаного інструмента повинно мати всеохоплюючий і системний характер. Проводячи перестраховання тільки з метою зменшення відповідальності в межах значних за обсягами ризиків, менеджмент страхової компанії обмежує потенціал застосування даного інструмента щодо забезпечення фінансової стійкості. Отже, політика застосування перестрахових операцій як методу досягнення відповідного рівня фінансової стійкості страхової компанії повинна базуватися на використанні всього спектра можливостей перестраховання [2].

За допомогою перестраховання страховик може захиститися від випадкових (спричинених непередбачуваними обставинами) відхилень розрахункової збитковості від її фактичного рівня в поточному році. Тому перестраховання є необхідною умовою забезпечення фінансової стійкості та нормальної діяльності страховика незалежно від розміру його капіталу і страхових резервів.

Перестраховання має позитивні впливи:

- забезпечує зменшення відповідальності страхової компанії в межах значних за обсягами ризиків;
- зменшує нетто-тариф за конкретними ризиками за рахунок розподілу відповідальності з перестраховиком;
- виконуючи функцію перестраховика, страхова компанія має змогу залучити відсутні в її портфелі ризики та управляти терміном чинних договорів, тим самим забезпечувати збалансованість страхового портфеля;
- забезпечує додатковий дохід для страховика, проводячи активну політику перестрашування за рахунок наявних інвестиційних ресурсів і розміщення активів страхової компанії у вигляді прав-вимог до перестраховиків;
- розширює «продуктовий ряд» страховика через запровадження нових страхових продуктів;
- специфіка оподаткування перестрашування дозволяє здійснювати податкове планування;
- співпраця з відомими перестраховиками покращує імідж страховика.

Перестрашування набуває особливої ваги для невеликих та новостворених страхових компаній, які в основному мають недостатні власні кошти та незбалансований страховий портфель. Тут його роль є значною та пов'язана з функцією з технічної та фінансової допомоги за рахунок перестрашування.

Основна технічна функція перестрашування - це перерозподіл ризиків, що призводить до якісного і кількісного збалансування портфеля страховика. У результаті зниження ймовірності істотних коливань збитковості, перестрашування дозволяє стабілізувати результати діяльності в даний період. Страхова компанія може таким чином знизити технічні резерви і тим самим знизити витрати, пов'язані зі страховою діяльністю, що в свою чергу може призвести до зниження тарифів в даному виді страхування.

Фінансова функція пов'язана з тим фактом, що перестраховик частково компенсує втрати і відшкодовує збитки застрахованим особам цедента. Страхова організація отримує фінансування у «важких» періодах, що в свою чергу призводить до стабілізації фінансових результатів страховика. Це позитивно відбивається на рентабельності і ліквідності страхових компаній. Перестрашування є також способом збільшити ємність страхування. Страхова компанія може дійсно прийняти на себе ризик з більш високою загальною страховою сумою без порушення рівня платоспроможності. Це створює можливість прийняття великих страхових ризиків, небезпечних або унікальних, які ще не отримали статистичної оцінки.

Перестрашування дозволяє здійснити фінансове забезпечення катастрофічного збитку, і перестраховальник може надавати професійну допомогу у зв'язку з новими видами страхування. Цей факт позитивно впливає на розвиток нових видів і варіантів страхових продуктів. Перестрашування дозволяє страховикові працювати на ринках, де компанія не має ліцензії.

Однак, використання перестрашування для цілей незаконної податкової оптимізації та «схемного» перестрашування може призвести до оберненого

ефекту - втрати конкурентоздатності, кримінальної відповідальності та підриву довіри до страховика.

У період економічної нестабільності який переживає Україна, підвищується роль ринку перестрахування. Збільшення обсягів страхових операцій, поліпшення якості надаваних послуг, забезпечення гарантій страхових виплат, розширення поля діяльності страховиків вимагає розподілу ризиків між кількома учасниками страхового ринку. На сучасному етапі дослідження цієї галузі фінансових послуг є актуальним, оскільки операції з перестрахування вважаються одним з головних фінансових інструментів, що забезпечують фінансову надійність страховика і безпечну діяльність будь-якого страхового товариства.

Український ринок перестрахування знаходиться на стадії становлення і організації. Така ситуація викликана відсутністю надійних інвестиційних інструментів, недосконалістю нормативно-правової бази у сфері перестрахування. В ході дослідження виявлено інституційні перешкоди розвитку ринку, до них можна віднести нестабільність державної політики у сфері перестрахування, нечіткість впливу регулятора, слабку капіталізацію вітчизняних перестраховиків.

Основними показниками ринку перестрахування, які характеризують масштаби діяльності, є обсяги страхових премій та страхових виплат. Необхідно враховувати, що страховий ринок України ще порівняно молодий та знаходяться лише на стадії становлення, проходячи неминучі, найчастіше, хворобливі щаблі. Розвиток відбувається в умовах інформаційної доступності, вільного переміщення капіталу, а також жорстокої конкуренції і всебічного тиску з боку західних компаній, які, в свою чергу, формувалися століттями еволюційним шляхом.

Сьогодні існує тенденція зближення страхових і перестраховувальних ринків різних країн світу та уніфікації правил і вимог роботи на них. Даний процес дозволяє страховим компаніям використовувати можливості не тільки національного ринку перестрахування, ємності якого в більшості країн недостатньо для покриття великих ризиків, а й потенціал міжнародних перестраховиків. Тому, на нашу думку, одним з вирішальних факторів, що впливають на перспективи ринків перестрахування, є їх регулювання з боку держави.

Верховна Рада України в 2011 році прийняла зміни до Закону України «Про страхування», скасувавши норму про перестрахування українськими страховими компаніями ризиків виключно в компаніях країн - членів Світової організації торгівлі[3]. Укладати договори перестрахування за межами України із страховиками ( перестраховиками ) нерезидентами дозволяється тільки у разі, якщо:

- законодавством країни, в якій зареєстрований страховик (перестраховик) нерезидент, передбачений державний нагляд за страховою і перестраховувальною діяльністю;



- страховик (перестраховальник) нерезидент здійснює безперервну страхову (перестраховальну) діяльність не менше трьох років до дати укладення договору перестраховання;

- відсутні факти порушення страховиком (перестраховальником) нерезидентом законодавства про страхову і перестрахової діяльності та з питань запобігання та протидії легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, та боротьби з тероризмом країни його реєстрації.

Страховики (інші резиденти), які здійснюють виплати у межах договорів страхування або перестраховування ризиків ( у тому числі страхування життя) на користь нерезидентів, зобов'язані оподатковувати суми такого страхування. Держкомісія з регулювання ринків фінансових послуг України оприлюднила розпорядження «Про вимоги до рейтингу фінансової надійності (стійкості) страховиків та перестраховиків-нерезидентів» [4]. Як зазначено в пояснювальній записці до документа, у випадку якщо рейтинг фінансової надійності (стійкості) страховика-нерезидента та перестраховика-нерезидента відповідає вимогам, установленим Держфінпослуг, оподаткування сум, що перераховуються страховиками у межах договорів страхування або перестраховування, буде здійснюватися за ставкою 0 %. В іншому випадку оподаткування зазначених сум буде здійснюватися за ставкою 12 %.

Характеристика перестрахового ринку України наведена на рисунку 2. Аналізуючи рисунок, можемо зробити ряд висновків. Розвиток ринку перестраховування за останні 8 років пройшов кілька етапів: етап зростання - до 2009 року, ринок пережив кризу 2009 року і знаходився в умовах нестабільності - 2010 - 2012рр. Зараз на ринку відбувається стагнація, оскільки до цього часу обсяги страхування не вийшли на докризовий рівень 2008 року, а розміри перестраховування продовжують зменшуватися.

Початкове перестраховування і його структура в Україні безпосередньо залежить від державного регулювання. Так, в Україні перестраховування часто використовується для мінімізації податків та переведення коштів у готівку. Експерти відзначають, що звільнення внутрішнього перестраховування від 3 % - го оподаткування може відновити колишні схеми податкової мінімізації, які в 2011-2012 рр. були непопулярними, і дати імпульс до розвитку «схемного» перестраховування (3 % -й податок був введений у квітні 2012 року, після чого обсяги внутрішнього перестраховування почали стрімко падати). Якщо за підсумками 2011 року всередині країни було перестраховано ризиків на суму 4723 млн. грн., то за аналогічний період 2012 -го - в 4 рази менше(1230 млн. грн.)[5]. Операції вихідного перестраховування за 2014 рік зросли на 11,0% з 8 744,8 млн. грн. до 9 704,2 млн. грн. На збільшення операцій вихідного перестраховування за 2014 рік вплинуло збільшення на 15,0% перестраховування в середині країни. При цьому, на 6,4% зменшилась операції з перестраховування із страховиками-нерезидентами.

Страховий ринок розвивається доволі динамічно та виявляє значну чутливість до умов зовнішнього економічного середовища. В порівнянні з іншими фінансовими посередниками, страхові компанії останнім часом відчувають значний вплив податкових нововведень та інших інструментів

державного регулювання. В наукових колах широко дискутується роль держави у формуванні і розвитку страхового ринку. Погоджуючись з твердженням, що основним завданням державного впливу на той чи інший ринок є запровадження прозорих та чітких «правил гри», не можемо не відзначити той факт, що податковий інструмент впливу здійснює надзвичайно відчутний вплив на поведінку суб'єктів ринку в короткостроковій перспективі. Це є аргументом на користь податкового регулювання цього сектору.

Зокрема, за останні 5 років декілька раз змінювалось оподаткування перестрахових операцій, тим самим здійснюючи коливання в обсягах перестраховування та між внутрішнім та зовнішнім перестраховуванням. Намагання уряду обмежити «схемне перестраховування» призвело до зменшення перестраховування як такого, тис самим зробивши страховий ринок України менш захищеним. В той же час, збереження пільгової 3%-ної ставки податку на дохід від операцій зі страхування, залишає цей вид доходу у привілейованому становищі та продовжує породжувати механізми податкової оптимізації в межах фінансово-промислових утворень(коли кошти переливаються з одного бізнесу у інший, що пільгово оподатковується).

Загалом, на перестраховальному ринку України слід виділити такі зміни:

- зменшення обсягів перестраховування в порівнянні з 2009-2010 роками;
- збільшення розміщень страхових ризиків на внутрішньому страховому ринку;
- зростання частки відомих іноземних представників, що діють на території України («Marsh», «Heath Lam Group», «Oakeshott» тощо).

Основними напрямками, в яких повинен працювати державний регулятор - це поліпшення показників страхового та перестрахового ринку. А саме:

- підвищення частки сектора страхування у ВВП, яка становить менше 1,5 % та суми страхових премій на душу населення, яка складає менше 200USD;
- зміна структури страхового портфеля, із збільшенням частки зборів премії ринку по страхуванню життя, (зараз менше 10 %) і збалансування частки премій з обов'язкових видів страхування ( 40-75 % премій);
- детінізація перестраховального ринку, де частка «сірих» схем становить 20-70% премій.

Незважаючи на важливу роль і всеосяжність процесу перестраховування, цей вид послуг залишається недостатньо розвиненим і дослідженим в Україні. Однак перспективи його розвитку відкривають великі можливості, як для страховиків, так і для економік країн в цілому. Виходячи з вище сказаного, для вирішення проблем перестрахового ринку України, слід здійснити ряд кроків, а саме удосконалити законодавчу базу у сфері перестраховування; розширити партнерську базу серед страхових і брокерських компаній різної спеціалізації; підвищити рівень професіоналізму страхових послуг; здійснити інтеграцію у світовий перестраховий ринок; забезпечити стабільність ринку перестраховування з максимальним використанням його внутрішнього потенціалу.

### Список використаних джерел

1. Ткаченко Н. В. Розвиток перестраховання як важіль забезпечення фінансової стійкості страховиків / Н. В. Ткаченко // Фінанси України. – 2007. – № 3. – С. 118–123.
2. Олійник В.М., Бондаренко Є.К. Поняття фінансової стійкості страхової компанії та елементів впливу на неї / В. М. Олійник, Є. К. Бондаренко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: збірник наукових праць. - 2014. - Випуск 39. - С.149-157.
3. Закон України «Про страхування»/ Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, N 18, ст. 78. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>
4. Про затвердження Вимог до рейтингів фінансової надійності (стійкості) страховиків та перестраховиків-нерезидентів Розпорядження національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг 11.07.2013 № 2262 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1285-13>
5. Підсумки діяльності страхових компаній за 2014 рік [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://nfp.gov.ua/files/sekto/sk\\_%202014.pdf](http://nfp.gov.ua/files/sekto/sk_%202014.pdf)

#### **Сыч О. А. Перестрахование в системе конкурентоспособности страховой компании**

*В статье проанализированы суть перестрахования и его влияние на конкурентоспособность страховой компании в разрезе ее компонентов: финансовой устойчивости, инвестиционной политики, формирования тарифов, урегулирование убытков, налогообложения, расширения продуктового ряда. Указано на положительные и отрицательные воздействия перестрахования на финансовое состояние страховщика. Отмечено направления для совершенствования государственного регулирования перестрахования в Украине, как основного фактора формирования перестрахового рынка в стране.*

**Ключевые слова:** перестрахование, конкурентоспособность страховщика, входящее и исходящее перестрахование, налогообложение перестрахования, государственный регулятор.

#### **Sych O. Reinsurance as a part of competitiveness system of the insurance company**

*In the article the essence of reinsurance and its impact on the competitiveness of the insurance company is given in terms of its components: financial stability, investment policies, tariff formation, claims handling, tax, expanding the product range. The positive and negative effects of reinsurance on the financial condition of the insurer are specified. Author determined the ways of improving the state regulation of reinsurance in Ukraine as a major factor in the formation of national reinsurance market.*

**Keywords:** reinsurance, the competitiveness of insurer, incoming and outgoing reinsurance, reinsurance tax, the state regulator.

*К. Куцаб-Бонк*

## **КОНВЕРГЕНЦІЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ ТРАНСКОРДОННОГО РЕГІОНУ КРИЗЬ ПРИЗМУ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТРАНСКОРДОННИХ РИНКІВ**

*Досліджуються особливості функціонування транскордонних ринків у сучасних умовах європейської інтеграції України. Доводиться, що одним із головних завдань транскордонних ринків є стимулювання конвергентних процесів у межах транскордонних регіонів. Окреслюється категорія «соціально-економічний простір транскордонного регіону», як середовище поширення транскордонної конвергенції та розгортання транскордонних ринкових процесів. Формулюються пропозиції для органів державної влади та місцевого самоврядування щодо розвитку конвергенції у соціально-економічному просторі транскордонного регіону між Україною та ЄС.*

**Ключові слова:** *транскордонний регіон, транскордонні ринки, соціально-економічний простір, транскордонна конвергенція.*

Транскордонне співробітництво, яке протягом останніх років набуло значного поширення у практиці зовнішньоекономічної діяльності прикордонних регіонів України та сусідніх із нею країн-членів ЄС, сьогодні стикається із низкою нових викликів, зумовлених підготовкою України до підписання Угоди про Асоціацію з ЄС. У цьому контексті актуалізується необхідність дослідження сучасних аспектів розвитку транскордонного співробітництва, орієнтованих на виконання положень Угоди про Асоціацію та функціонування Зони вільної торгівлі, яка передбачається цією Угодою. Відтак, першочергового значення набуває проблематика розвитку транскордонних ринків та пов'язана із нею проблематика досягнення економічної конвергенції між прикордонними регіонами України та сусідніми прикордонними регіонами країн-членів ЄС.

Ця проблематика, тією чи іншою мірою, досліджувалася українськими та закордонними дослідниками протягом попередніх років. Зокрема, різним аспектам функціонування транскордонних ринків і поширення транскордонної конвергенції присвячені праці П. Беленького, Е. Матвєєва, І. Михасюка, Н. Мікули, І. Тимечко, Р. Федана, В. Чужикова та інших дослідників.

Водночас, вказані розробки не враховують тих суттєвих змін, які відбулися на європейському континенті, зокрема у стосунках України з ЄС, протягом останніх років. Це надає нового імпульсу дослідженням, пов'язаним із функціонуванням транскордонних ринків між Україною та ЄС та виявленню їх впливу на конвергенцію у межах транскордонних регіонів, до складу яких

входять прикордонні території України спільно із прикордонними територіями Польщі, Словаччини, Угорщини та Румунії.

Разом із цим, слід відзначити, що дослідження проблем конвергенції в межах транскордонних регіонів тісно пов'язане з визначенням тих просторових рамок, якими окреслюються географічні зони поширення відповідних конвергентних процесів.

Це актуалізує необхідність дослідження категорії соціально-економічного простору транскордонного регіону, яка відіграє важливу роль у сучасній регіональній економіці. Наприклад, Л. Шевчук констатує: «Відомо, що в просторі кожної з країн світу внаслідок розширеного відтворення відбувається формування і розвиток різних за змістом просторових ланок суспільного життя – насамперед, регіонів, районів, зон... Стосовно простору регіону або регіонального простору, то це багатовекторне формування людських, виробничих, природничих, функціональних та інформаційних складових, де на основі використання наявного ресурсного забезпечення реалізується життєвий цикл регіону, що дає змогу вирішити конкретні соціальні, економічні та екологічні проблеми. Це поняття охоплює всі регіональні системи, в межах яких сформована певна спільність людей (соціум), і які правомірно мають конкретні цілі розвитку» [4, с. 19-20].

Наукові дослідження Ю. Стадницького, І. Комарницького та О. Товкана стали підставою для окреслення економічного простору як системи розташування об'єктів, що забезпечують господарську діяльність у межах певної території. На їх думку ефективна просторова організація території (регіону, держави) обіцяє суттєві вигоди, оскільки упорядковані належним чином елементи простору формують якісно іншу реальність, порівняно з недостатньо упорядкованою просторово-структурною організацією соціуму. У цьому сенсі будь-яка економіка є просторовою. [3, с. 3-5]

С. Шульц під економічним простором пропонує розглядати простір, утворений не тільки фізичними та юридичними суб'єктами діяльності, які для реалізації своїх економічних потреб та інтересів вступають в економічні відносини, а й простір, утворений фізичними і нефізичними об'єктами, які є джерелами економічних інтересів та економічних відносин. За цих обставин виникає можливість аналізувати не стільки кількість і якість елементів, скільки процеси та явища, які відбуваються в економічному просторі. [5, с. 23-24]

У цьому сенсі важливими ланками транскордонного простору виступають транскордонні ринки товарів і послуг, які визначають особливості взаємодії господарюючих суб'єктів, локалізованих у його межах, а також інституційне наповнення цього простору, під впливом якого формуються пріоритети реалізації інтересів усіх учасників транскордонного співробітництва. Крім того, транскордонні ринки та інституційне наповнення транскордонного простору визначають потенціал вирівнювання пропорцій

економічного розвитку по різні боки кордону, або перспективу поширення конвергенції, яка може розглядатися як основний інтегруючий результат транскордонного співробітництва.

Висловлюючись більш точно, конвергенція у транскордонному регіоні відбувається завдяки диверсифікації та підвищенню ефективності функціонування численних транскордонних ринків, які пов'язують в єдине ціле виробників і споживачів товарів та послуг по різні боки кордону (рис. 1).

З погляду впливу на еволюцію конвергентних процесів, вказані ринки можна поділити на дві основні групи: транскордонні товарні ринки і транскордонні ринки послуг.

До першої групи відносяться транскордонні ринки сировинних ресурсів (включаючи енергоносії, сільськогосподарські товари, будівельні матеріали, лісові ресурси тощо), транскордонні ринки споживчих товарів (насамперед продукція підприємств легкої, харчової та хімічно-фармацевтичної промисловості), а також транскордонні ринки засобів виробництва (прилади, обладнання та устаткування, машини та механізми, транспортні засоби).

Другу групу формують транскордонні ринки туристичних послуг (включаючи індустрію розваг та курортне господарство, ресторанно-готельний бізнес і сферу побутового обслуговування населення), освітні послуги (передусім з отримання вищої освіти) та сфера наукової діяльності, а також медичні та реабілітаційні послуги, які охоплюють лікарські амбулаторії, поліклінічні заклади та медичні стаціонари.

Своєрідне проміжне становище, яке забезпечується тісною пов'язаністю та інтегрованістю, як у мережу транскордонних товарних ринків, так і транскордонних ринків послуг, займають транскордонні ринки праці та фінансово-кредитних ресурсів. Перший – визначає рівень кадрового забезпечення всієї мережі транскордонних ринків, а другий – можливості їх ефективного функціонування на основі залучення необхідних фінансово-інвестиційних ресурсів.

Разом із цим, для виконання транскордонними ринками своїх першочергових завдань у контексті зв'язування різних елементів соціально-економічного простору транскордонного регіону в єдине ціле та формування на цій основі спільної організаційно-економічної бази для поширення процесів транскордонної конвергенції, важливого значення набуває розвиток ринкової інфраструктури транскордонного регіону.

З погляду функціонування механізмів впливу соціально-економічного простору транскордонного регіону на еволюцію конвергентних процесів у його межах, вказана інфраструктура складається з низки об'єктів, орієнтованих на виконання першочергових завдань щодо забезпечення безперебійної роботи відповідних ринків на основі поглиблення інтегрованості виробників і споживачів відповідних товарів і послуг по різні боки кордону.



Рис. 1. Транскордонні ринки у соціально-економічному просторі транскордонного регіону\*

\*Складено авторкою

Ключовими ланками інфраструктури транскордонних ринків у цьому сенсі виступають:

- транскордонні виставково-ярмаркові заходи, а також мережа транскордонних гуртових ринків, дистриб'юторських центрів і торгових домів, товарні біржі (маркетингова інфраструктура транскордонних товарних ринків);
- прикордонні переходи, транспортно-логістичні центри, мережі автомобільних доріг і залізничних колій, водних шляхів сполучення у транскордонному просторі, автовокзали, залізничні вокзали, аеропорти, річкові та морські порти (транспортно-логістична інфраструктура транскордонних товарних ринків і транскордонних ринків людських ресурсів);
- теле- та радіотрансляційні центри, теле- та радіокомпанії, мережі та оператори мобільного зв'язку, Інтернет-провайдери, друковані засоби масової інформації, рекламні та рекрутингові агенції, консалтингові компанії, транскордонні технологічні та наукові парки, транскордонні кластери, єврорегіони, громадські організації (інформаційно-комунікаційна інфраструктура транскордонних ринків товарів і послуг);
- банки та кредитні спілки, страхові компанії, інвестиційні та пенсійні фонди, валютні та фондові біржі, трасти, венчурні фірми, факторингові компанії (фінансова інфраструктура транскордонних ринків товарів і послуг, інфраструктура транскордонних фінансово-кредитних ринків);
- електрогенеруючі компанії та мережі електропостачання, газогони та газотранспортні підприємства, системи водопостачання та водовідведення, заклади з утилізації твердих побутових відходів, комунальні підприємства з облаштування території (інженерна інфраструктура транскордонних ринків товарів і послуг).

Окреслені складові інфраструктури транскордонних ринків, виступаючи невід'ємними елементами соціально-економічного простору транскордонного регіону чинять вагомий вплив на еволюцію конвергентних процесів у його межах. По-перше, вони сприяють підвищенню ефективності виконання транскордонними ринками своєї основної функції – своєчасної передачі цінових сигналів усім господарюючим суб'єктам та споживачам відповідних товарів і послуг. По-друге, вони забезпечують зниження трансакційних витрат транскордонного бізнесу та стимулюють зростання ділової активності в межах транскордонного регіону. А, по-третє, завдяки їх ефективній роботі підвищується рівень мобільності людського та фінансового капіталу між прикордонними територіями сусідніх держав, які є учасницями транскордонного співробітництва.

У цьому сенсі, першочергову увагу звертає на себе інформаційно-комунікаційна інфраструктура транскордонних ринків товарів і послуг. Адже недостатня розвиненість телекомунікаційних мереж, а також відсутність належного доступу до Інтернету, особливо у сільській місцевості транскордонного регіону, обмежує перспективу налагодження ефективних транскордонних комунікацій. Як наслідок блокується можливість реалізації



спільних транскордонних інвестиційних та інших бізнесових проектів, цінові імпульси у межах транскордонного ринку передаються недостатньо швидко, а заходи та управлінські процедури, орієнтовані на удосконалення інституційного середовища транскордонних ринків, надмірно розтягуються в часі.

У цьому контексті М. Гусєва відмічає, що основні проблеми, з якими стикається розвиток транскордонного бізнесу, пов'язані з браком інформації на регіональному рівні в окремих країнах, низьким ступенем їх порівнянності. Це, своєю чергою, гальмує розвиток транскордонних ринків та спричиняє виникнення суттєвих труднощів у їх учасників. З метою розв'язання подібних проблем навіть рекомендується впровадити універсальні системи інформаційного забезпечення транскордонних ринків на основі формування спеціальних інституцій, а саме – центрів дослідження та прогнозування розвитку цих ринків, як спільних об'єктів інформаційної інфраструктури для усіх прикордонних територій, що входять у певний транскордонний регіон. [2, с. 46]

Слід окремо наголосити на тому, що транскордонні ринки, виступаючи природним середовищем розвитку соціально-економічного простору транскордонного регіону, за рахунок розвитку як інформаційної, так і інших видів ринкової інфраструктури, забезпечують еволюційний характер поширення конвергенції в усіх його ланках. При цьому, кожен із описаних ринків виконує свою особливу інтегруючу функцію в процесі трансформації інституційних імпульсів, що генеруються на різних етапах розвитку соціально-економічного простору транскордонного регіону, в стимулювання ключових напрямів конвергенції в його межах.

Найбільш значимими є транскордонні ринки фінансово-кредитних ресурсів та освітніх послуг, які чинять безпосередній вплив на еволюцію конвергентних процесів фактично в усіх площинах соціально-економічного простору транскордонного регіону (рис. 2).

Водночас, слід відмітити, що вплив транскордонних ринків сировинних ресурсів, засобів виробництва та споживчих товарів, як видно з рисунку, обмежується пріоритетним впливом лише на дві з чотирьох основних площин транскордонної конвергенції, що свідчить про пріоритетну роль розвитку послугової діяльності в сучасних умовах еволюції конвергентних процесів у соціально-економічному просторі транскордонного регіону.

Основними напрямками розвитку транскордонних ринків у контексті стимулювання конвергентних процесів у соціально-економічному просторі транскордонних регіонів між Україною та ЄС слід визнати: підвищення якості людського та соціального капіталу українсько-польського, українсько-словацького, українсько-угорського та українсько-румунського прикордоння; розвиток та модернізацію інформаційно-комунікаційної, транспортно-логістичної, маркетингової, інженерної та прикордонної інфраструктури; гармонізацію інституційного середовища та створення транскордонних

кластерів і транскордонних технологічних парків; підвищення рівня фінансової спроможності органів місцевого самоврядування прикордонних регіонів України, особливо в контексті проведення адміністративно-територіальної реформи.



**Рис. 2. Вплив ринкової інфраструктури на розвиток соціально-економічного простору транскордонного регіону та еволюцію конвергентних процесів у його межах\***

\*Складено авторкою

Окремо слід відмітити необхідність удосконалення інвестиційного клімату у прикордонних регіонах України. Адже мотивування інвесторів до вкладення коштів у реалізацію транскордонних проектів є запорукою досягнення високого рівня розвитку транскордонних ринків. Вказана мотивація формується, насамперед, під впливом інституційного середовища та якості інфраструктури. Проте достатньо важливого значення в сучасних умовах також набуває спроможність органів місцевого самоврядування забезпечувати належний супровід інвестиційних проектів та надавати відповідну підтримку інвесторам. Наприклад, В. Борщевський відмічає, що така підтримка повинна здійснюватися у чотирьох основних формах: заохочувальна (доведення до потенційного інвестора необхідної інформації про можливості та переваги реалізації інвестиційного проекту), принципова (особисті зустрічі потенційних інвесторів з представниками органів місцевого самоврядування, обговорення деталей майбутнього проекту, узгодження термінів та процедур його реалізації), попередня (надання інформаційної та консультативної допомоги інвестору на початковому етапі реалізації інвестиційного проекту), а також процесуальна (набір заходів і дій, покликаних сприяти успішній реалізації проекту шляхом допомоги інвестору у вирішенні поточних проблем організаційного та інституційного характеру). [1, с. 114]

Разом із тим, враховуючи складний характер взаємозв'язків між основними ланками соціально-економічного простору транскордонного регіону та механізмами розгортання конвергентних процесів у його межах, на окрему увагу заслуговує дослідження основних чинників стимулювання транскордонної конвергенції регіонів. На сучасному етапі європейської інтеграції ця проблематика набуває дедалі більшої актуальності, чим і визначається перспектива подальших наукових досліджень у цьому напрямі.

### Список використаних джерел

1. Борщевський В. Іноземні інвестиції як чинник регіонального розвитку / Віктор Борщевський // Фінанси України. – 2003. – № 10. – С. 108-117.
2. Гусева М. Розвиток інфраструктурного забезпечення транскордонних ринків / Марія Гусева // Регіональна економіка. – 2014. – № 1. – С. 42-51.
3. Стадницький Ю. Просторологія: словник-довідник / Ю. Стадницький, І. Комарницький, О. Товкан. – Львів: Априорі, 2010. – 424 с.
4. Шевчук Л. Просторовий розвиток регіону як синергетичний вираз територіально-структурних процесів у контексті соціально-економічних можливостей, ризиків і наслідків / Любов Шевчук //Просторовий розвиток регіону: соціально-економічні можливості, ризики і перспективи: монографія / НАН України. Інститут регіональних досліджень . – Львів, 2011. – 256 с. – С. 18-22.
5. Шульц С. Економічний простір України: формування, структурування та управління / Світлана Шульц. – Львів: ІРД НАН України, 2010. – 408 с.

**Куцаб-Бонк К. Конвергенция социально-экономического пространства приграничных регионов сквозь призму функционирования трансграничных рынков**

*Исследуются особенности функционирования трансграничных рынков в современных условиях европейской интеграции Украины. Доказывается, что одной из главных задач трансграничных рынков является стимулирование конвергентных процессов в пределах трансграничных регионов. Очерчивается категория «социально-экономическое пространство трансграничного региона», как среда распространения трансграничной конвергенции и развертывания трансграничных рыночных процессов. Формулируются предложения для органов государственной власти и местного самоуправления по развитию конвергенции в социально-экономическом пространстве трансграничного региона между Украиной и ЕС.*

**Ключевые слова:** трансграничный регион, трансграничные рынки, социально-экономическое пространство, трансграничная конвергенция.

**Kutsab-Bonk K. The convergence of socio-economic space of a cross-border region through the prism of the functioning of trans-border markets**

*The features of functioning of cross-border markets in modern conditions of European integration of Ukraine are researching. It is proving that one of the main objectives of cross-border markets is to stimulate convergence processes within cross-border regions. The category of "socio-economic space of the cross-border region" is outlining. This category is studying at the context of propagation medium of the cross-border convergence and the deployment of cross-border market processes. Proposals to the state authorities and local self-government for the development of convergence in the socio-economic space of the cross-border region between Ukraine and the EU are formulating.*

**Key words:** cross-border region, cross-border markets, the socio-economic space, cross-border convergence.

УДК 314.94:331.5

Л. І. Гальків

**РОЛЬ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ У ПОПЕРЕДЖЕННІ ВТРАТ  
ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ**

*Статтю присвячено дослідженню ролі середнього класу у попередженні втрат людського капіталу. Виокремлено ключові маркери категорії «людський капітал»: інвестиційні засади розвитку; здатність генерувати ефекти; форма запасу трансформованого потенціалу продуктивних здібностей людини. У наукових публікаціях, коли йдеться про деструктивні зміни людського капіталу, говорять про його втрати. Однією з фундаментальних передумов зменшення втрат людського капіталу країни є розширення чисельності середнього класу. В Україні існують перешкоди, які стримують формування міцного прошарку середнього класу. Однією з ознак середнього класу сучасного суспільства є доступ до високих технологій. Найнижчий показник інноваційної активності малих підприємств України (порівняно з середніми і великими) на тлі домінуючої у них частки зайнятого населення свідчить про низький рівень капіталізації інноваційного потенціалу. Застаріла, енергомістка техніко-технологічна база реального сектору*

*економіки не може забезпечити ефективізацію праці, високу якість життя населення, еміграційну невмотивованість.*

**Ключові слова:** середній клас, людський капітал, соціальна структура, інноваційний потенціал

Глобалізована демореальність сьогодення характеризується укоріненням асоціальних явищ, поширенням патологічних споживчих феноменів, наростанням суспільних дисбалансів, поляризацією людського розвитку. Як наслідок, системного прояву набувають негативні трансформації людського капіталу. Втрати останнього – рушійної сили інформаційно-інновативного поступу – виявляють тривалу в часі деструктивну дію. Відтак, перед наукою постає завдання дослідження чинників та передумов попередження втрат людського капіталу.

За постіндустріальної епохи центр уваги науковців зосередився на людиноцентричних концепціях. Результатом цього стало викристалізування теорії людського капіталу, праці зарубіжних фундаторів і провідників якої (Т. Шульца, Г. Беккера, М. Блауга, Х. Боуена, Дж. Мінцера, Е. Денісона, Дж. Кендрика, І. Хигучі, Р. Лукаса, П. Ромера, Ш. Розена, Б. Генкіна, А. Добриніна, С. Дятлова, І. Соболевої) сприяли активізації відповідних наукових розвідок в Україні. Нині важко знайти солідну вітчизняну публікацію в царині демографії, економіки праці, соціальної економіки та політики, у якій б не згадувався людський капітал.

Разом з тим, в Україні посилюється увага вчених до дестимуляторів розвитку людського капіталу (У. Садова – втрачання соціально-демографічного потенціалу, М. Семикіна – руйнування трудового потенціалу, Н. Левчук – поширення асоціальні явища, О. Рогожин – звуження демоекономічної ніші, О. Купець – зростання безробіття, Л. Шевчук – збільшення демографічних втрат та ін.) з метою пошуку шляхів попередження їх негативного впливу. Проте, проблема формування міцного прошарку середнього класу у контексті запобігання втратам людського капіталу залишається дослідженою не достатньо.

Мета статті полягає в обґрунтуванні ролі середнього класу у попередженні втрат людського капіталу.

Незважаючи на значні здобутки у сфері теоретико-методологічного супроводу економічних досліджень категорійного апарату поняття «людський капітал», воно залишається складним структурно-системним об'єктом, до трійки ключових маркерів якого можемо віднести такі: інвестиційні засади розвитку; здатність генерувати ефекти; форма запасу трансформованого потенціалу продуктивних здібностей людини (рис. 1).

У наукових публікаціях, коли йдеться про негативні явища, котрі позначаються на людському капіталі, говорять про його втрати. Так, О. Білик вказує, що зниження освітньої складової трудової мобільності спричиняє «зростання кількісних і якісних втрат людського капіталу» [9, с. 45]. Л. Шевчук розглядаючи питання, чи можна вважати здібності та кваліфікації носіїв

робочої сили людським капіталом якщо вони незадіяні або задіяні до виконання некваліфікованих робіт (використання лише мускульного потенціалу), або задіяні лише частково, обґрунтовує можливість втрат людського капіталу й характеризує їх різновиди [10, с. 11].



**Рис. 1. Ключові маркери в трактуваннях людського капіталу вітчизняними вченими**

В. Антонюк [4] робить висновок, що несприятливі демографічні процеси призводять до втрати людського капіталу за рахунок зниження народжуваності та зростання смертності. А. Чухно, вказуючи на відсутність об'єктивних умов для постіндустріалізму, зауважує, що у кращому випадку наша країна перебуває на індустріальній стадії, у гіршому – в стадії деіндустріалізації, якій притаманне руйнування речового та людського капіталу [11, с.106]. Н. Андрусишин результати девіантної поведінки молоді проектує на втрати людського капіталу та людського потенціалу [12, с.7]. М. Ніколайчук [13] втрати людського капіталу виділяє як наслідок впливу негативних умов його експлуатації.

Під втратами людського капіталу ми розуміємо суспільно несприятливе його зменшення (скорочення обсягу, зниження якості, погіршення структури, зношення, знецінення, деградування тощо), неякісне використання, вилучення з суспільно позитивної діяльності, втрату вигоди від володіння ним. Однією з фундаментальних передумов зменшення втрат людського капіталу країни є розширення чисельності середнього класу.

Опрацювання літературних джерел вказує на неоднозначність критеріїв віднесення носіїв людського потенціалу до середнього класу. Так, вітчизняні вчені, серед яких Е. Лібанова, Н. Власенко, В. Геєць [14], приналежність до середнього класу пропонують визначати за п'ятьма основними ознаками: доходи, освіта, власність, статус, самоідентифікування (рис. 2). Узагальнення результатів ширшого кола наукових розвідок [15-18] дозволяє вважати середнім класом складний інститут соціально-економічних відносин, своєрідного медіатора між верхніми та нижніми верствами суспільства, носія суспільно позитивних інтересів та соціокультури, трудової, громадської та політичної позаелекторальної активності; отримувача високих легітимних доходів з відповідною якістю життя, який відносно задоволений своїм статусом.

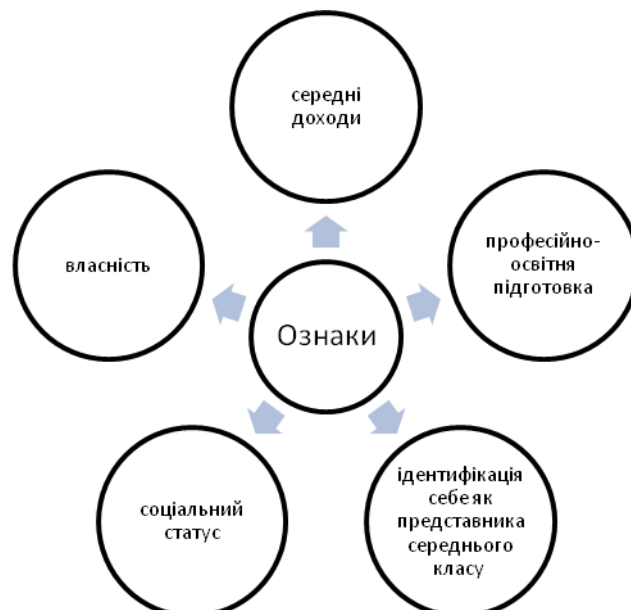


Рис.2. Базові ознаки середнього класу (побудовано автором за [14])

Критерій самоідентифікації передбачає суб'єктивне визначення місця респондента у класовій структурі суспільства, чим знижується якість використання названого критерію в емпіричних дослідженнях. Психологічно більшість людей прагне належати саме до середнього класу та поділяти його цінності. Цю гіпотезу підтверджують результати соціологічних опитувань українців, проведеними Центром Разумкова (табл. 1). Попри суттєве зростання у 2014 рр. щодо 2002 р. частки осіб, які не змогли ідентифікувати себе із певним соціальним класом, кожен третій респондент вважав себе представником нижчого класу. Ввівши додаткові психологічні та майнові ознаки, дослідники Центру Разумкова частку середнього класу знизили у 2,5 раза, а, додавши питання про громадську діяльність, вони оприлюднили цифру – 2,6%. При такій частці середнього класу, можемо говорити про поширення соціальних аномалій. Суспільства, в яких значні верстви населення соціально маргіналізовані, не є сприятливим середовищем для розвитку людського капіталу.

Таблиця 1

**Узагальнені результати соціологічного опитування щодо самоідентифікації дорослого населення України із певним класом**  
(укладено автором за даними Центру Разумкова)

Рік	Частка респондентів, що вказали на			
	свою приналежність до класу			складність відповіді
	вищого	середнього	нижчого	
2002	1,8	51,7	42,6	3,9
2008	1,7	50,7	31,0	16,5
2014	1,3	48,9	30,7	19,1
Зміна за 2014-2002 рр., в.п.	-0,5	-2,8	-11,9	15,2

На нашу думку, при визначенні середнього класу слід виходити з того, що це повинен бути «основний масив» населення, оскільки він відображає й типовість суспільного складу. За реалій сучасного українського суспільства постає питання про правомірність оперування концептом середнього класу.

О. Александрова [17] на користь тези про відсутність в Україні середнього класу наводить три аргументи: 1) представники послідовного конструктивізму говорять про поняття середнього класу, а не про його об'єктивну реальність; 2) середній клас – це суто західне явище й поняття, що не має аналогів на пострадянському просторі; 3) транзитивні умови сприяли лише поляризації суспільства на багатих і бідних, не залишивши місця середньому класу. В. Грицанюк [15] наголошує, що цей клас перебуває на стадії фомування. О. Горбань [18] вважає, що для існування вітчизняного середнього класу практично відсутні належні умови. Ми схилиємося до думки, що в Україні мова може йти лише про «протосередній клас», який за певних умов та при вирішенні низки проблем має трансформуватися в повноцінний середній клас.

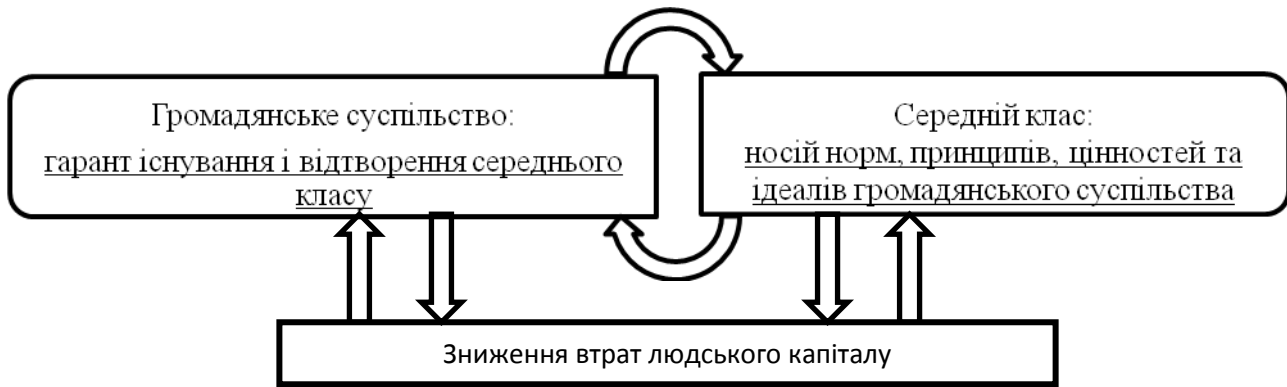


Середній клас характеризують не лише як унітарний стратифікаційний контитуум, але і яка мультисистемне гетерогенне утворення. Так, Л. Уорнер, за аналогією до двоступеневого розшарування вищого і нижчого класів, і в середньому класі виділяв вищу версту (високоосвічені особи, зайняті інтелектуальною працею і ділові люди) і нижчу верству («білі комірці» та інші канцелярські службовці). Схожої думки притримувалися прихильники концепції «нового» – професійно-менеджеріального – і «старого» (традиційного) середнього класу. В. Лепехін за рівнем доходу середній клас розглядає у розрізі трьох верств: вищої, середньої, нижчої. Попри відмінність підходів до розуміння структурного складу середнього класу, не виникає заперечень щодо утворювачів цього класу як носіїв людського капіталу.

Стабілізуючий вплив середнього класу на людський капітал проявляється в царині політичної поведінки. Її асоціюють і центрризмом, консерватизмом, лібералізмом, а могутній прошарок середнього класу – зі стриманістю, законослухняністю, толерантністю. Проте, це не свідчить про політичну неактивність середнього класу. Результати соціологічного опитування у рамках проекту «Середній клас в Україні: життєві цінності, готовність до асоціації і просування демократичних стандартів» вказують на те, що респонденти м. Львова саме цей клас вважають рушійною силою Революції гідності. Натомість представники столиці й Одеси зійшлися на тому, що середній клас був активним учасником подій, головним чином, підтримуючи Майдан фінансово і допомагаючи йому із забезпеченням, проте рушієм протестної акції виступив тоді нижчий клас.

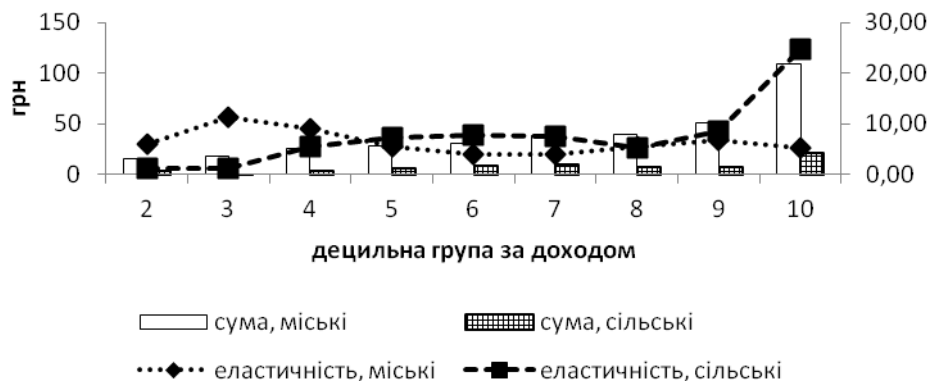
Вважаємо, що середній клас, будучи потужним економічним донором територіальної суспільної системи, не може залишатися осторонь політичних процесів, передусім тих, що пов'язані із національною безпекою, з життєзабезпеченням, демократизмом, економічною свободою, справедливістю. Тобто, попри прагнення до компромісів, соціально-політичної стабільності, порядку, середній клас наділений конфліктогенним потенціалом, який, головним чином, спрямовується на прогресивні модернізаційні реформи чи в активні форми захисту базових суспільних цінностей.

Отож, не слід розуміти середній клас як аморфне утворення: його існування забезпечується механізмами громадянського суспільства, а останнє не може існувати без провайдерів своїх норм, принципів, цінностей серед представників середнього класу (рис. 3). Розвинуте громадянське суспільство і потужний середній клас стимулюють розвиток людського капіталу і формуються під його впливом.



**Рис.3** Взаємозалежність громадянського суспільства, середнього класу і людського капіталу (побудовано автором за [15])

Стиль життя представників середнього класу варіює залежно від місця проживання. Ю. Спориш [16] на прикладі великих міст показує, що найсуттєвіша диференціація стилю життя лежить в площині дозвілля. Йдеться про заняття спортом, про зелений туризм; про культурно-мистецькі заходи, про систематичне читання художньої літератури, про різні форми самовдосконалення (відвідування бібліотек, заняття в гуртках художньої самодіяльності, додаткове навчання та ін.). Наведені відмінності автор пояснює різним рівнем розвитку відповідної інфраструктури та різним рівнем інтелектуально-культурних активів. З рис.4 видно, що витрати вітчизняних домогосподарств на оплату послуг у сфері відпочинку і культури вагомим чином визначаються також їх фінансовими ресурсами. Міські домогосподарства, отримуючи загалом вищі доходи, витрачають на цю сферу у 7,2 раза більше коштів, ніж сільські. При цьому, розрив у найзаможніших домогосподарств менший – 5,2 раза. Вища еластичність грошових витрат сільських родин на від доходів також свідчить, що нестача коштів гальмує розвиток культурно-рекреаційної компонент людського капіталу.



**Рис.4.** Щомісячні грошові витрати домогосподарств на оплату послуг у сфері відпочинку і культури та їх еластичність від доходу в Україні у 2014 р. (побудовано автором за даними Державної служби статистики України)

До найбільш значущих трансформацій суспільних відносин, які впливають на формування середнього класу відносять:

1) заповнення частини статусних позицій, які передбачають вкладення в соціально-економічні процеси інтелектуально-культурного капіталу, індивідами, які зайняли такі позиції за рахунок конвертації соціального капіталу в процесі соціальної трансформації українського суспільства. Тому частина статусних позицій, які за очікуваннями щодо обсягу інтелектуально-культурного капіталу відповідають середньому класу, представлена групами, природа яких відмінна від природи цього класу [16, с. 12];

2) екстракність економічних інститутів, яка спричинила асиметрію розподілу суспільних ресурсів між носіями людського капіталу;

3) диспропорції між потребою в інтелектуально-культурному капіталі і носіями цього потенціалу.

До основних перешкод на шляху до формування численного вітчизняного середнього класу відносять:

- низькі доходи більшості населення країни;
- поляризація населення за майновим рівнем
- розрив між сформованим людським потенціалом і віддачою від його використання;
- миттєве споживання і нестача інвестицій, що забезпечуватимуть майбутнє споживання;
- відсутність дієвих державних рішень, що сприяють активізації бізнес-середовища;
- укорінення соціальних аномалій: криз ідентичності, слабка соціальна відповідальність; байдужість; утриманство.

Однією з ознак середнього класу сучасного суспільства є доступ до високих технологій. Знання стають важливим чинником не лише технологічного прогресу, але й соціального самовизначення.

Вступивши в «інформаційну епоху», середній клас формує інноваційні пріоритети країни. Проте, Україна, посідаючи 4-те місце у світі за кількістю сертифікованих ІТ-спеціалістів і 1-ше місце за кількістю інженерних кадрів, не лідирує за рівнем результативності інновацій. Упродовж 2012–2014 рр. лише 14,6 % підприємств займались інноваційною діяльністю (табл. 1). Найнижчий показник інноваційної активності малих підприємств на тлі домінуючої у них частки зайнятого населення свідчить про низький рівень капіталізації інноваційного потенціалу.

Україна залишається на периферії технологічного прогресу. Частка високотехнологічних продуктів в обсязі вітчизняного експорту продуктів переробної промисловості кількаразово нижча порівняно з прогресивними країнами. Якщо у 2013 р. цей показник в Україні склав 6 %, то у Великій Британії, Швейцарії, Франції – на рівні 22 %-26 %; у Малайзії, Сінгапурі, Філіппінах – 44 %-49 %. Серед штатних працівників промислових підприємств тільки 2% задіяно у виробничих процесах з використанням високих технологій.

Це вказує на знецінення людського часу та знань. Застаріла, енергомістка техніко-технологічна база реального сектору економіки не може забезпечити ефективізацію праці, високу якість життя населення, еміграційну невмотивованість. За таких обставин гальмується розвиток середнього класу і активуються втрати людського капіталу.

Таблиця 2

**Розподіл підприємств України за типами інновацій та кількістю працюючих у 2012-2014 рр., %**

(укладено автором за даними Державної служби статистики України)

Групи підприємств за кількістю працюючих	Обстежені підприємства, усього	З них інноваційно активні	У тому числі запроваджували		
			технологічні інновації	технологічні та нетехнологічні інновації	нетехнологічні інновації
до 49 осіб	100,0	11,3	4,0	2,3	5,0
50–249 осіб	100,0	19,7	9,6	4,8	5,3
250 осіб і більше	100,0	38,8	18,1	14,8	5,9
Усього	100,0	14,6	6,0	3,5	5,1

Пошук прототипів середнього класу серед елементів соціальної структури суспільства слід пов'язувати з людським капіталом, носії якого мають достатній освітній, культурний та економічний потенціал і претендують на виконання відповідних функцій. Становлення міцного прошарку середнього класу має стати системоутворюючою ідеєю економічних, політичних і соціальних перетворень у суспільстві, які сприятимуть зменшенню втрат людського капіталу, спричинять відповідні зміни у суспільній свідомості. Основними завданнями державної політики у цій сфері є:

- забезпечення суттєвого зростання вартості праці на основі підвищення її продуктивності шляхом модернізації наявних та створення нових високотехнологічних робочих місць;
- створення умов для активізації малого та середнього бізнесу, формування у населення відповідного нерухомого майна, підприємницьких активів та власності;
- суспільне формування соціоментальних рис, які притаманні представникам середнього класу: належного рівня освіти й культури, активної громадської позиції, високої свідомості та відповідальності, амбітності в соціально позитивних устремліннях;
- удосконалення мотиваційної політики, практики організації праці, системи кадрового забезпечення підприємств у напрямі стимулювання суспільних цінностей середнього класу: інноваційної активності працівників, утвердження серед них відносин партнерства та взаємодії, створення умов для реалізації творчого потенціалу;

- цілеспрямоване диференціювання оплати праці за освітньо-кваліфікаційним рівнем.

Перспективи подальших наукових розвідок обраної тематики вбачаються в дослідженні споживчої поведінки середнього класу України в сучасних умовах.

### Список використаних джерел

1. Грішнова О. А. Людський, інтелектуальний і соціальний капітал України: сутність, взаємозв'язок, оцінка, напрями розвитку / О. А. Грішнова // Соціально-трудова відносина: теорія та практика . – 2014. – № 1. – С. 34–40.
2. Корольова Н. М. Розвиток людського капіталу підприємств залізничного транспорту: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Н. М. Корольова; Українська державна академія залізничного транспорту. – Х., 2010. – 19 с.
3. Петухова Т. О. Оцінка людського капіталу підприємств залізничного транспорту: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Т. О. Петухова; – Х., 2011. – 21 с.
4. Антонюк В. П. Оцінка та забезпечення розвитку людського капіталу України: автореф. дис... д-ра екон. наук : 08.00.07 / В. П. Антонюк; – Д., 2008. – 36 с.
5. Потьомкіна О. В. Формування людського капіталу в умовах трансформаційних змін / О. В. Потьомкіна // Економічний форум. – 2014. – № 4. – С. 276–280.
6. Насипайко Д. С. Відтворення людського капіталу в контексті впливу на розвиток економіки: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.07 / Д. С. Насипайко; – К., 2010. – 20 с.
7. Лич Г. В. Організаційно-економічний механізм формування і ефективного використання людського капіталу: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.03 / Г. В. Лич; – К., 2007. – 18 с.
8. Ушенко Н. В. Науково-методологічні основи державного регулювання відтворення людського капіталу України: автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.00.03 / Н. В. Ушенко; – К., 2009. – 30 с
9. Білик О. М. Основні напрями збереження і розвитку національного людського капіталу за рахунок активізації трудової мобільності / О. М. Білик // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 1. – С. 43-46.
10. Шевчук Л. Т. Втрати людського капіталу в Україні : понятійно-категорійний апарат і концептуальні положення / Л. Т. Шевчук // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. – Львів : ІРД НАН України. – 2007, вип. 3(65). – С. 9-27.
11. Чухно А. А. Висновки і пропозиції, що витікають із праці «Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України / А. А. Чухно // Економічна теорія. – 2004. – № 1. – С. 104-106.

12. Андрусин Н. І. Соціально-економічні наслідки девіантної поведінки молоді та механізм їх профілактики : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.00.07 / Н. І. Андрусин; – Львів, 2010 – 19 с.
13. Ніколайчук М. В. Управління людським капіталом за умов розвитку економіки знань: [монографія] / М. В. Ніколайчук – Хмельницький : ХНУ, 2012. – 201 с.
14. Політика становлення середнього класу // Послання Президента країни до Верховної Ради України. Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2001 році / [Е. М. Лібанова, Н. С. Власенко, В. М. Геєць та ін.]. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2002. – С. 104-121.
15. Грицанюк В.В. Середній клас як соціальна основа формування політики центризму : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. політ. наук за спец. 23.00.02 – політичні інститути та процеси. – Львівський національний університет імені Івана Франка. – / В.В. Грицанюк Львів, 2007. – 23 с.
16. Спориш Ю. О. Стилї життя середнього класу в Україні (на прикладі великого міста) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. соціол. наук за спец. 22.00.03 – соціальні структури і соціальні відносини. – Київський національний університет імені Тараса Шевченка. / Ю. О. Спориш – Київ, 2010. – 23 с.
17. Александрова О.С. Специфіка становлення та розвитку середнього класу в умовах перехідного періоду сучасного українського суспільства: монографія / О.С. Александрова.– Суми: Університетська книга. – 2008. – 364 с.
18. Горбань О.В. Громадянське суспільство: ідея та механізм її здійснення (соціально-філософський аналіз) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня док-ра філософ. наук за спец. 09.00.03 – соціальна філософія та філософія історії. – Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського. / О.В. Горбань – Сімферополь, 2011. – 40 с

**Галькив Л. И. Роль среднего класса в предупреждении потерь человеческого капитала**

*Статья посвящена исследованию роли среднего класса в предупреждении потерь человеческого капитала. Выделены ключевые маркеры категории «человеческий капитал»: инвестиционные основы развития; способность генерировать эффекты; форма запаса трансформированного потенциала производительных способностей человека. В научных публикациях, когда изучают деструктивные изменения человеческого капитала, говорят о его потерях. Одной из фундаментальных предпосылок уменьшения потерь человеческого капитала страны является расширение численности среднего класса. В Украине существуют препятствия, которые сдерживают формирование многочисленного слоя среднего класса. Один из признаков среднего класса современного общества – доступ к высоким технологиям. Самый низкий показатель инновационной активности малых предприятий Украины (по сравнению со средними и крупными предприятиями) на фоне доминирующей в них доли занятого населения свидетельствует о низком уровне капитализации инновационного потенциала. Устаревшая, энергоемкая технико-технологическая база реального сектора экономики не может обеспечить высокую*

*эффективность труда, высокое качество жизни населения, низкую эмиграционную активность.*

*Ключевые слова: средний класс, человеческий капитал, социальная структура, инновационный потенциал*

**Halkiv L. The role of the middle class in the prevention of loss of human capital**

*The article studies the role of the middle class in the prevention of loss of human capital. There are determined the key markers of the category of "human capital": investment principles of development; the ability to generate effects; form of reserve of transformed potential of productive abilities. In scientific publications, we talk about his loss, when it comes to destructive changes of human capital. One of the fundamental prerequisites for reducing loss of human capital of the country is extension of the quantity of middle class. There are some obstacles in Ukraine which are restraining the formation of a strong middle class. One of the signs of the middle class in modern society is access to high technologies. The lowest rate of innovative activity of small enterprises of Ukraine (compared to medium and large) against dominant in their part of the employed population indicates a low level of capitalization of innovative potential. Outdated, technical and technological base of the real economy can not provide efficiency of labor, quality of life.*

*Keywords: middle class, human capital, social structure, innovation capacity*

УДК 332.3 : 338.24

*Л. П. Казьмір*

**ОРГАНІЗАЦІЙНО-ТЕРИТОРІАЛЬНІ ДЕТЕРМІНАНТИ  
СУСТЕНСИВНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА**

*У статті подано авторську спробу систематизації та узагальнення концептуальних засад і прикладних аспектів організаційно-територіального забезпечення сустенсивного (збалансованого) розвитку сільського господарства. Відзначено ключову роль землевпорядкування як багатогранної соціально-економічної категорії в системі управління землекористуванням. Запропоновано структурну модель землевпорядного забезпечення сустенсивного розвитку сільського господарства, яка передбачає послідовну декомпозицію функцій управління землекористуванням на основі принципу субсидіарності.*

*Ключові слова: сустенсивний розвиток, сільське господарство, сустенсивне землекористування, управління, землевпорядкування, ландшафтно адаптована організація території.*

Забезпечення необхідних територіальних передумов розвитку суспільства та його базисної ланки (господарського комплексу) значною мірою детермінується специфікою організації використання земельних ресурсів [12]. Більше того, організація науково обґрунтованого використання земельного фонду на всіх рівнях є однією з визначальних передумов гармонізації відносин у тріаді “соціум – довкілля – господарювання” та подальшого збалансованого (англійською – *sustainable*) розвитку суспільства на цій основі. Саме тому у

ключовому документі, затвердженому на Конференції ООН з проблем навколишнього середовища та розвитку (Ріо-де-Жанейро, 1992 р.), – у Програмі дій на XXI століття, відомою під назвою “*Agenda-21*” (українською – “Порядок денний – 21”), питанням запровадження комплексного підходу до планування і організації раціонального використання земельних ресурсів присвячено окрему главу, а в іншій частині “Порядку денного – 21”, у главі, присвяченій розробці дієвих механізмів сприяння збалансованому веденню сільського господарства і розвитку сільських територій, наголошується на необхідності “...створювати і підтримувати районні та сільські групи планування [організації – Л.К.] раціонального використання і збереження сільськогосподарських земель з метою сприяння виявленню проблем, пошуку технічних управлінських рішень, а також впровадження проектів” [15, с. 144].

На актуальності цих питань наголошується й у підсумковому документі Конференції ООН «Ріо+20», що отримав назву “Майбутнє, якого ми хочемо”. У ньому, зокрема, наголошується на економічній і соціальній значущості удосконалення методів управління землекористуванням для економічного зростання, збереження біорізноманіття, розвитку сільського господарства і забезпечення продовольчої безпеки, а також вказується на необхідність підтримки наукових досліджень і здійснення ініціатив, спрямованих на поглиблення розуміння економічних, соціальних та екологічних вигод від реалізації програм невиснажливого землекористування [1].

Дослідженню теоретико-методологічних засад збалансованого розвитку загалом і сільського господарства зокрема свої праці присвятило багато відомих вітчизняних і зарубіжних учених. Серед них: І. Бистряков, О. Веклич, Т. Галушкіна, З. Герасимчук, М. Голубець, Л. Гринів, Б. Данилишин, В. Кравців, С. Лісовський, Л. Мельник, О. Попова, В. Степанов, Ю. Туниця, С. Харічков, Є. Хлобистов, М. Хвесик, Т. Борис, З. Гул, Г. Дейлі, Дж. Кей, Дж. Кобб, С. Козловський, Р. Костанза, Р. Майкселл, Б. Поскробко, Т. Тернер, А. Урсул, М. Чиж, М. Янг, Р. Яніковський та інші.

Перехід до принципів збалансованого розвитку сьогодні визнається стратегічним напрямом подолання кризи в системі природокористування на глобальному рівні [19]. Крім того, ідея збалансованого розвитку окремими авторами трактується як певний імператив ринкових трансформацій економічної системи, оскільки, на їх погляд, саме біосферосумісна економіка повинна стати “новою господарською базою цивілізації”, яка б органічно вписувалася у можливості природного середовища і не порушувала б хід його еволюції [4].

Необхідно також зазначити, що останні роки в науковій літературі зустрічаються різні оцінки самої ідеї збалансованого розвитку та трапляються навіть деякі ознаки розчарування у відповідній стратегії (див., наприклад, [19]). На наш погляд, основна причина критики концепції збалансованого розвитку криється у не цілком коректній інтерпретації самого англomовного терміна, який став квінтесенцією однойменної концепції, та у неточному і часто неконкретизованому посиланні на цю концепцію. Тому коректна інтерпретація



зазначеного поняття є принципово важливою для наукової, освітньої та подальшої управлінської діяльності.

В українських виданнях як еквівалент терміна "*sustainable development*" переважно використовується словосполучення "сталий розвиток", що є не завжди виправданим як з лінгвістичної, так і з практичної, науково-теоретичної, філософської точок зору, а часто просто перекручує саму суть терміна, про який йдеться [12]. А тому різні дослідники пропонують різні альтернативи терміна "сталий розвиток" (стійкий, збалансований, зрівноважений, самовідтворювальний, підтримуваний, природовідповідний, гармонійний розвиток тощо), неодмінно наголошуючи при цьому, що понятійно-термінологічний апарат цієї концепції ще не усталений, потребує уточнення і творчого доопрацювання [6; 13; 14].

Чимало українських фахівців у своїх роботах прямо вказує на те, що використання терміну "*сталий розвиток*" є чи не найменш вдалою спробою перекладу англійського словосполучення "*sustainable development*" на українську мову [13]. Попри це ряд авторитетних вчених наголошує на тому, що замінювати термін "сталий розвиток" іншим неприпустимо, оскільки він уже увійшов у широкий науковий вжиток і фігурує у державних документах та законах [5, с. 34-35].

У цьому контексті зауважимо, що використання похідних від словосполучення "сталий розвиток" термінів часто потребуватиме додаткових пояснень чи уточнень. Наприклад, така ситуація неодмінно виникає при використанні терміна "стале землекористування". Адже цілком логічно цей термін асоціюється у читача в першу чергу з поняттям незмінного землекористування, а тому автору необхідно зазначати про яку "сталість" ("незмінність") йдеться (про незмінність щодо прав власності на конкретну земельну ділянку, чи щодо її меж, чи про незмінність типу її використання) або додатково вказувати, що мається на увазі необхідність підпорядкування процесу використання землі базовим принципам сталого розвитку.

Оригінальний вихід з цієї "термінологічної пастки" знайшли польські фахівці, які для більш адекватного перекладу англійського терміну "*sustainable development*" пропонують послуговуватись неологізмом "*суспенсивний розвиток*" [20; 22] та обґрунтовують доцільність формування нової, холістичної за своєю сутністю, наукової дисципліни, яку можна було б назвати суспенсологією (або сустайномікою) [20, с. 55]. На потребі формування нової наукової теорії, яка б усунула традиційну розрізненість природничих та економічних наук у вивченні складних природничо-господарських взаємозв'язків, наголошують і вітчизняні вчені [6; 13].

Надалі у цій статті будемо послуговуватися словосполученням "*суспенсивний розвиток*" як цілком прийнятним відповідником англійського терміну "*sustainable development*".

Сучасна землевпорядна наука переконливо довела, що жодні політичні та соціально-економічні заходи чи суто технічні роботи не можуть підмінити землевпорядкування, у процесі якого вирішуються політичні, правові,

соціально-економічні, організаційно-територіальні й екологічні завдання [2]. Тому ми глибоко переконані, що землевпорядкування і сьогодні слід трактувати як один із ключових елементів загальної системи управління землекористуванням [12].

Вагомий внесок у дослідження теоретико-методологічних засад та прикладних аспектів розвитку системи землевпорядкування та управління землекористуванням в Україні в різні роки зробили М. Андрійшин, Д. Гнаткович, Д. Добряк, Й. Дорош, В. Кривов, О. Лозовий, М. Мицай, Л. Новаковський, М. Ступень, А. Третяк, О. Шулейкін та інші вчені.

Однак у вітчизняній спеціальній літературі все ще існують різні трактування основних механізмів організації суспенсивного використання земель сільськогосподарського призначення, у публікаціях представників різних наукових шкіл нерідко трапляються суперечності та окремі дискусійні положення і висновки (наприклад, досить часто ототожнюються поняття "землеустрій" та "землевпорядкування", а в деяких публікаціях навіть проглядаються окремі спроби применшити роль землевпорядкування в організації сільськогосподарського виробництва в ринкових умовах).

Загалом, питання організаційно-економічного забезпечення суспенсивного сільськогосподарського землекористування досить широко висвітлені як у світовій, так і у вітчизняній науковій літературі, однак, на наш погляд, деякі управлінські, а особливо організаційно-територіальні детермінанти виокремленої проблематики часто "випадають" з поля зору дослідників, а тому потребують глибшого дослідження.

Метою статті є спроба систематизації та узагальнення концептуальних засад організаційно-територіального забезпечення суспенсивного розвитку сільського господарства й конкретизація сутнісних характеристик землевпорядкування як багатогранної соціально-економічної категорії в системі управління землекористуванням.

Як зазначено у документах, прийнятих у Ріо-де-Жанейро (1992 р.), суспенсивний розвиток повинен забезпечувати довгостроковий економічний прогрес, який задовольняв би потреби нинішнього покоління, не створюючи ризику для можливості майбутніх поколінь підтримувати подальший розвиток [15]. Для цього дуже важливо підтримувати економічний, соціальний і екологічний баланс, щоб зростання економіки не перевищувало екологічних можливостей природного середовища, тобто повинні забезпечуватись достатні умови для функціонування "механізмів самовідтворення" довкілля [12].

Як відомо, сільське господарство – досить специфічна галузь економіки: головним засобом виробництва у ньому є земля, яка за умов правильного, дбайливого використання не лише не втрачає своїх продуктивних властивостей, (тобто не зношується в процесі експлуатації), а, навпаки, може поліпшуватись, підвищуючи свою родючість, а от при неправильному, безгосподарному ставленні до використання землі її родючість знижується. Така специфіка

агровиробництва зумовлює потребу врахування низки цілком об'єктивних вимог для організації господарської діяльності в агросфері.

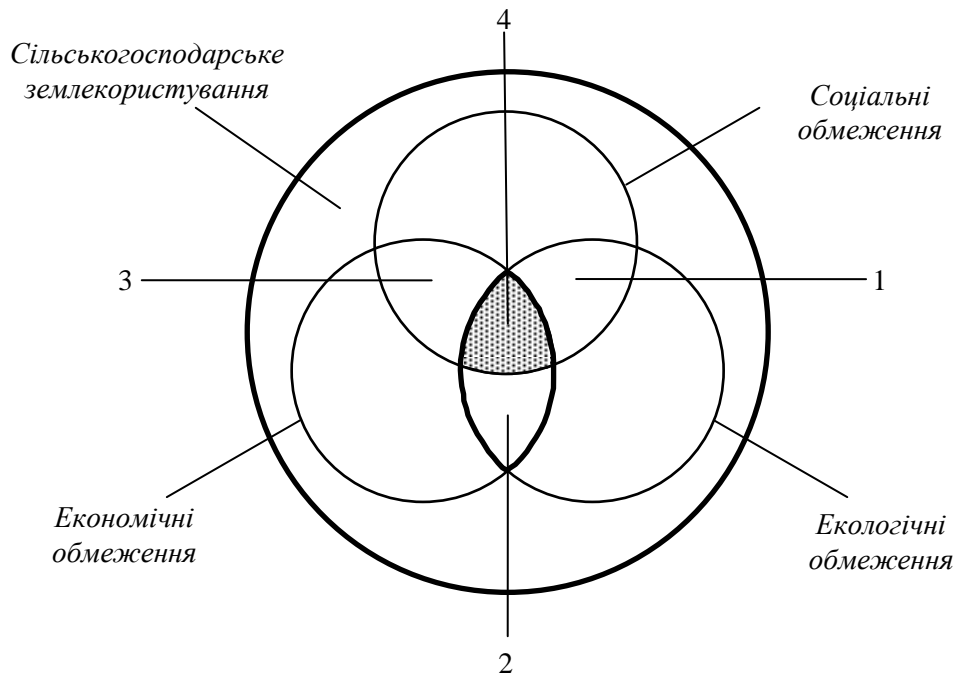
Необхідною умовою сустенсивного розвитку сільського господарства є організація відповідного (сустенсивного) використання земельних ресурсів. У цьому контексті варто додати, що в Концепції збалансованого (сталого) розвитку агроecosистем в Україні на період до 2025 року, затвердженій Міністерством аграрної політики України у серпні 2003 р., наголошується, що формування умов для сустенсивного розвитку агроecosистем є „досить складним процесом, який торкається широкого кола питань, починаючи від фізико-хімічних і біологічних процесів в ґрунті, ... і закінчуючи удосконаленням спеціалізації аграрних виробничих систем, *оптимізації структури сільськогосподарських ландшафтів та організації території землекористування* (курсив наш – Л.К.)” [10].

У нашому розумінні організація сустенсивного сільськогосподарського землекористування повинна передбачати підпорядкування усієї системи агровиробництва не лише економічним обмеженням, а й екологічному та соціальному імперативам (як настійним вимогам враховувати обмеження, що визначаються дією законів природи та потребами суспільства).

Схематично категорію "сустенсивне сільськогосподарське землекористування" можна відобразити як зону, окреслену економічними, екологічними та соціальними обмеженнями (рис. 1). У нашому розумінні "зону компромісу" (за термінологією О.Л. Попової [14]), окреслену економічними й екологічними обмеженнями, (на рис. 1 це зона «2») цілком логічно вважати екологічно збалансованим (або екологічно безпечним) сільськогосподарським землекористуванням.

У системі заходів, спрямованих на організацію сустенсивного використання земельних ресурсів у сільському господарстві, важливу роль відіграє організація (впорядкування) території сільськогосподарських підприємств, яка передбачає вирішення широкого кола питань, безпосередньо пов'язаних з формуванням сприятливих територіальних умов для організації виробничих процесів [2; 7; 12]. Однією з ключових детермінант вітчизняної системи організаційно-економічного забезпечення управління землекористуванням загалом і сільськогосподарським землекористуванням у тому числі є положення про необхідність формування та розвитку цілісної системи землевпорядкування, яка б охоплювала весь земельний фонд країни – від загальнонаціонального рівня до конкретної земельної ділянки [2; 12]. Однак у цій сфері досі залишається чимало дискусійних положень. Тому зазначимо, що ми вважаємо за доцільне розрізняти категорії "землеустрій" та "землевпорядкування" (рис. 2).

На наш погляд, цілком логічно і виправдано не лише з теоретичної чи практичної, а й з лінгвістичної точок зору термін "землеустрій" трактувати як синонім до терміну "земельний устрій" (подібно як терміни "судоустрій" і "судовий устрій").



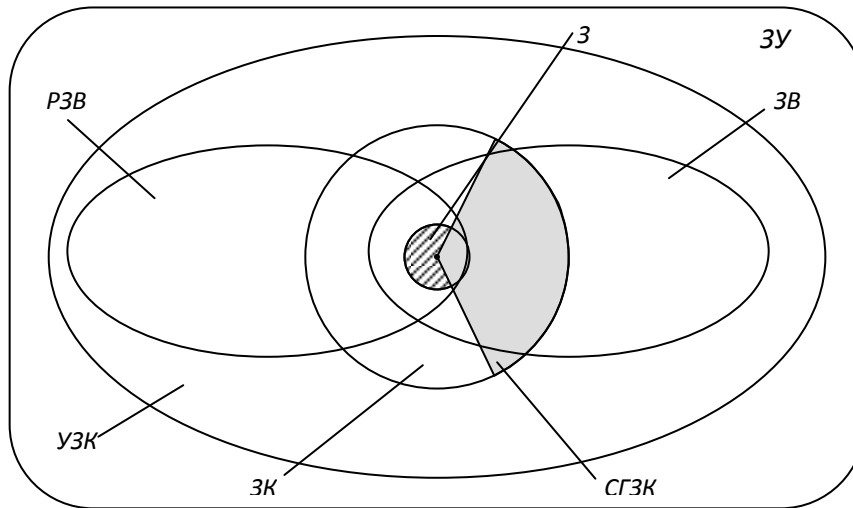
**Рис. 1. Детермінанти сустенсивного сільськогосподарського використання земельних ресурсів**

1 – 3 – зони компромісів; 4 – ядро сустенсивного сільськогосподарського землекористування

*Джерело:* адаптовано на основі [14].

Отже, землеустрій (земельний устрій чи земельний лад) визначається перед усім системою земельних правовідносин, тобто тих юридично закріплених економічних відносин, що складаються в сфері використання земельних ресурсів. Іншими словами, детермінантами землеустрою є форми власності на землю, система управління земельними ресурсами, що визначається юридично закріпленими правами і обов'язками суб'єктів земельних відносин, системою плати за користування землею, системою землевпорядкування та іншими засобами державної земельної політики.

Нагадаємо, що згідно з рекомендаціях Європейської економічної комісії ООН управління землекористуванням – це процес, що скерований на досягнення ефективного використання земельних ресурсів та інформації про них [16]. Тому землевпорядкування як багатогранна система наукової та практичної діяльності, що спрямована передусім на організацію та подальше забезпечення раціонального використання й охорони земельних ресурсів на всіх рівнях [12], цілком логічно вважати ключовим елементом системи управління землекористуванням. У сучасній навчальній літературі наголошується, що землевпорядкування – це соціально-економічний процес, що відбувається під впливом розвитку і вдосконалення продуктивних сил і виробничих відносин суспільства, в ході якого змінюються в першу чергу територіальні характеристики землі (структура (склад) і площі угідь, а також розміщення і конфігурація земельних масивів) [2].



**Рис. 2. Співвідношення між базовими складовими понятійно-термінологічної системи "земельний устрій"**

"З" – земля; "ЗК" – землекористування; "СГЗК" – сільськогосподарське землекористування;  
 "ЗВ" – землевпорядкування; "ПЗВ" – регулювання земельних відносин; "УЗК" – управління землекористуванням; "ЗУ" – земельний устрій (землеустрій).

*Джерело:* запропоновано автором.

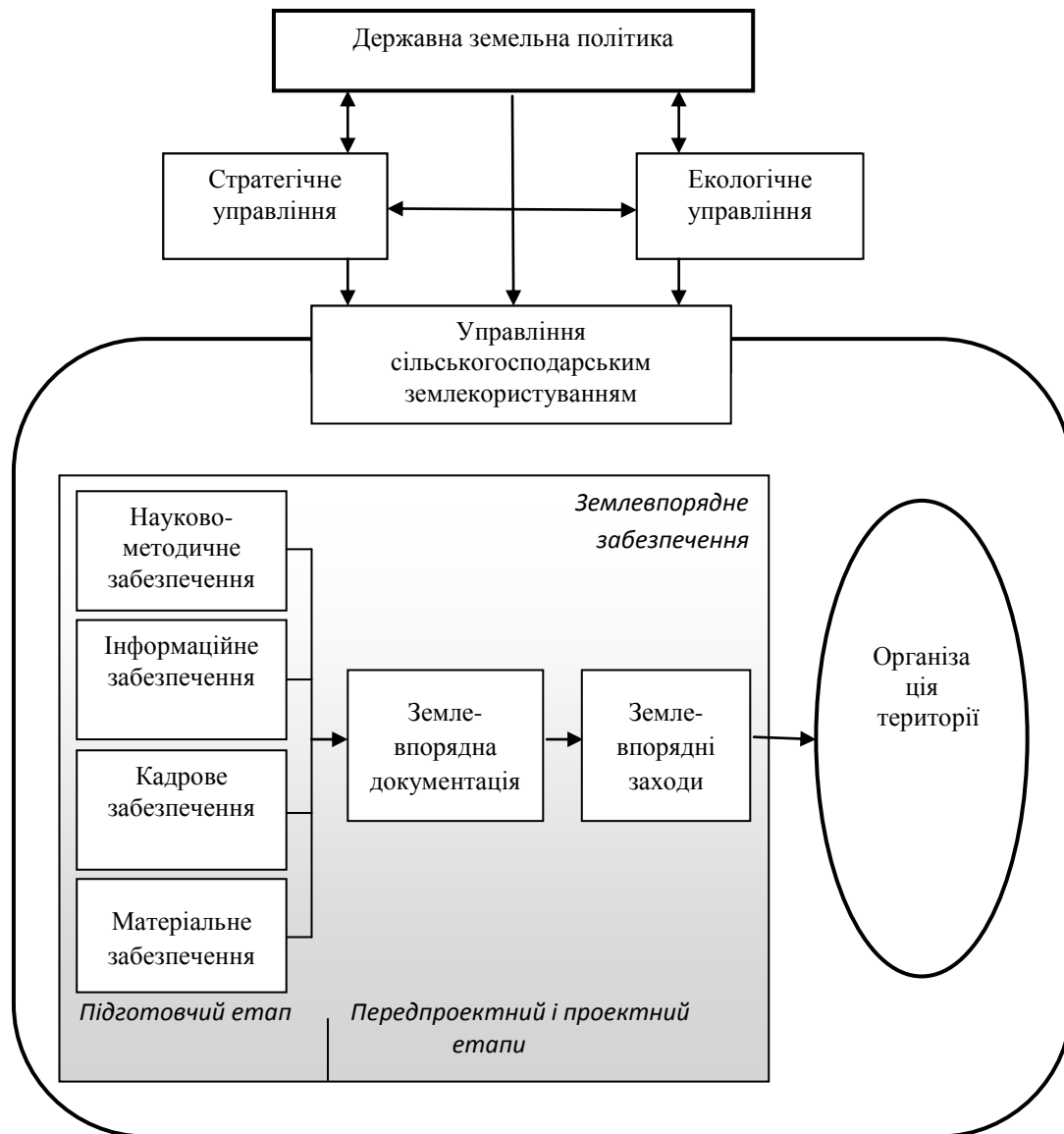
Отже, якщо вдатись до математичних позначень, то співвідношення між поняттями "землевпорядкування" (ЗВ), "управління землекористуванням" (УЗК), та "землеустрій" (ЗУ) у нашому трактуванні можна подати у такому вигляді:  $ЗВ \subset УЗК \subset ЗУ$ .

Як бачимо такий підхід цілком узгоджується з позицією тих українських дослідників, які стверджують, що значення терміну "землеустрій" є значно ширшим від значення терміну "землевпорядкування" і що нелогічним слід вважати пропозиції, щоб поняття "землеустрій" підміняти поняттям "земельний менеджмент" або ж ототожнювати із системою управління землекористуванням [11, с. 98].

При формуванні територіальних передумов суспенсивного розвитку сільського господарства необхідно керуватися загальним правилом просторового планування: чим меншою є територія планування, тим детальнішими повинні бути плани, що для неї розробляються [21]. Тому можливості удосконалення системи землевпорядного забезпечення організації суспенсивного сільськогосподарського використання земельних ресурсів цілком логічно розглядати в контексті вироблення стратегічних пріоритетів модернізації самого землевпорядкування, яке слід вважати важливим інструментом управління землекористуванням і, відповідно, ключовим елементом державної земельної політики (рис. 3).

Враховуючи ієрархічну структуру системи управління землекористуванням, оптимізація (модернізація) землевпорядного забезпечення сільськогосподарського землекористування повинна, на наш погляд, базуватись на результатах

послідовної декомпозиції цієї системи не тільки за управлінськими рівнями (національний, регіональний, субрегіональний, місцевий, господарський), а й за функціями управління (такими як мотивація, планування, організація, координація і контроль) на основі принципу субсидіарності, який передбачає максимальну передачу функцій адміністративно-територіального управління на нижчі рівні з подальшою інтеграцією планів їх розвитку з програмами розвитку територіальних одиниць вищих рівнів [18]. У зв'язку з цим на більшу увагу заслуговують питання організації території саме на рівні окремих адміністративно-територіальних одиниць базового рівня та окремих господарств (особливо – крупнотоварних).



**Рис. 3. Землевпорядне забезпечення сільськогосподарського землекористування як складова системи управління землекористуванням**  
*Джерело: запропоновано автором.*

Традиційно вважалось, що в ході землевпорядкування стосовно організації агровиробництва вирішуються два ключові завдання: 1) адаптація

території до потреб виробництва (відведення земель для відповідних потреб, встановлення складу і площ угідь, формування земельних масивів, розміщення меж тощо); 2) «пристосування» виробництва до території (встановлення спеціалізації господарства, структури посівних площ з урахуванням якості земель, проектування різних типів і видів сівозмін тощо) [3].

В умовах переходу до концепції суспенсивного розвитку сільського господарства успішне вирішення другого завдання стає пріоритетним, тому в сільськогосподарських науках та у виробничій практиці все більшої популярності набуває ідея організації ландшафтно адаптованого використання земель сільськогосподарського призначення, яка базується на максимально можливому врахуванні просторової неоднорідності природних умов, а також концепція ландшафтно адаптованого рільництва, перед яким ставиться завдання вдосконалення взаємодії природних і господарських систем шляхом максимально повного врахування рельєфних, кліматичних і ґрунтових умов кожної конкретної ділянки та можливостей сільськогосподарських культур у формуванні урожаю [17].

Авторську спробу систематизації та узагальнення теоретико-методологічних засад структурної оптимізації агроландшафтів у нових умовах господарювання та конкретизації практичних рекомендацій щодо ландшафтно адаптованої організації території сільськогосподарських підприємств подано в роботах [8; 9] й у колективній монографії [12].

На наш погляд, ландшафтно-адаптивне землевпорядкування може трактуватися як інноваційна науково-теоретична та практична платформа для формування екологічно безпечного й економічно ефективного сільськогосподарського виробничого простору в нових умовах господарювання.

Необхідною умовою суспенсивного розвитку сільського господарства є організація відповідного (суспенсивного) використання земельних ресурсів. Для успішного розв'язання цієї багатопланової проблеми в Україні необхідно модернізувати усю систему управління землекористуванням, що потребує комплексного підходу до вирішення давно назрілих правових, економічних, організаційних та екологічних питань. Багатогранність проблем, безпосередньо пов'язаних з організацією суспенсивного землекористування, обумовлює необхідність проведення комплексних, міждисциплінарних за своїм змістом, досліджень, які б передували прийняттю відповідних управлінських та планово-проектних рішень. Серцевиною землевпорядкування і надалі повинно залишатися землевпорядне проектування, що базується на досягненнях багатьох природничих, економічних, сільськогосподарських, технічних наук та на земельному праві. Використання ландшафтно-екологічного підходу до організації території дозволить перетворити землевпорядне проектування у своєрідну "сполучну ланку", що об'єднає в єдину систему теорію і практику організації суспенсивного використання земель на всіх рівнях.

**Список використаних джерел**

1. Будущее, которого мы хотим. Итоговый документ Конференции ООН (Рио-де-Жанейро, Бразилия, 20-22 июня 2012 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://rio20.un.org/sites/rio20.un.org/files/a-conf.216-1-1\\_russian.pdf](https://rio20.un.org/sites/rio20.un.org/files/a-conf.216-1-1_russian.pdf)
2. Волков С.Н. Землеустройство. – Т. 1. Теоретические основы землеустройства / С.Н. Волков. – М. : Колос, 2001. – 496 с.
3. Волков С.Н. Понятие землеустройства, его место и роль в общественном производстве / С.Н. Волков // Содержание и методы современного землеустройства. – Сб. науч. тр. МИИЗ. – 1989. – С. 15-28.
4. Галушкина Т.П. Экологическая политика и механизмы ее реализации на региональном уровне / Т.П. Галушкина, В.И. Крутякова. – Одеса : ИПРЭИ НАН Украины, 1999. – 112 с.
5. Голубець М.А. Сталий розвиток: суть, актуальність, перспектива / М.А. Голубець // Концептуальні засади сталого розвитку гірського регіону / за ред. акад. НАН України М.А. Голубця. – Львів : Поллі, 2007. – С. 15-49.
6. Гринів Л. Екологічно збалансована економіка: проблеми теорії / Л. Гринів. – Львів : ЛНУ ім. І. Франка, 2001. – 240 с.
7. Казьмір Л.П. Раціональна організація території як необхідна умова збалансованого розвитку сільського господарства // Вісн. Львів. ун-ту. Сер. геогр. – 2000. – Вип. 26. – С. 27-29.
8. Казьмір П.Г. Землепорядне забезпечення ландшафтно адаптованого використання сільськогосподарських угідь / П.Г. Казьмір, Л.П. Казьмір // Вісник Львівського національного аграрного університету : Економіка АПК. – 2010. – № 17 (1). – С. 26-35.
9. Казьмір П.Г. Ландшафтно-екологічне мікрозонування території товарного сільськогосподарського підприємства / П.Г. Казьмір, П.П. Урсуляк, Л.П. Казьмір // Вісник Львівського національного аграрного університету : Економіка АПК. – 2010. – № 17 (1). – С. 50-57.
10. Концепція збалансованого (сталого) розвитку агроєкосистем в Україні на період до 2025 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uazakon.com/document/fpart88/idx88535.htm>
11. Новаковський Л. Уроки земельного реформування / Л. Новаковський, І. Будзилович. – К. : Урожай, 2002. – 128 с.
12. Організація сільськогосподарського використання земель на ландшафтно-екологічній основі : монографія / за заг. ред. проф. П.Г. Казьміра. – Львів : Сполом, 2009. – 254 с.
13. Основи стійкого розвитку : навч. посібник / за заг. ред. Л.Г. Мельника. – Суми : Університетська книга, 2005. – 654 с.
14. Попова О.Л. Сталий розвиток агросфери України: політика і механізми / О.Л. Попова. – К.: ІЕП НАН України, 2009. – 352 с.
15. Програма дій “Порядок денний на ХХІ століття” / пер. з англ.: ВГО “Україна. Порядок денний на ХХІ століття”. – К. : Інтелсфера, 2000. – 360 с.



16. Руководящие принципы управления земельными ресурсами. С уделением особого внимания странам с переходной экономикой. – Нью-Йорк, Женева : ООН. – 1996. – 150 с.
17. Храмцов Л.И. Ландшафтное растениеводство : монография / Л.И. Храмцов, В.Л. Храмцов. – Днепропетровск : Пороги, 2007. – 372 с.
18. Чепурных Н.В. Региональное развитие: сельская местность / Н.В. Чепурных, А.Л. Новоселов, А.В. Мерзлов. – М. : Наука, 2006. – 384 с.
19. Baumgartner S. What is sustainability economics? / S. Baumgartner, M. Quaas // Ecological Economics. – 2010. – Vol. 69. – P. 445-450.
20. Janikowski R. Sustensologia a zrównoważony rozwój / R. Janikowski // Problemy interpretacji i realizacji zrównoważonego rozwoju / Red. B. Poskrobko, G. Dobrzański. – Białystok : WSE w Białymstoku, 2007. – S. 49-56.
21. Spatial Planning: key instrument for development and effective governance with special reference to countries in transition. – New York ; Geneva : United Nations, 2008. – 56 p.
22. Zaucha J. Synteza aktualnego stanu wiedzy dotyczącej rozwoju sustensywnego i spójności terytorialnej w planowaniu przestrzennym / J. Zaucha // Planowanie przestrzenne w rozwoju zrównoważonym. Inspiracje projektu EcoRe. – Cz. I. – Gdańsk : UG, 2012. – S. 7-32.

**Казьмир Л. П. Организационно-территориальные детерминанты устойчивого развития сельского хозяйства**

*В статье представлена авторская попытка систематизации и обобщения концептуальных основ и прикладных аспектов организационно-территориального обеспечения устойчивого (сбалансированного) развития сельского хозяйства. Отмечена ключевая роль землеустройства как многогранной социально-экономической категории в системе управления землепользованием. Предложена структурная модель землеустроительного обеспечения устойчивого развития сельского хозяйства, предусматривающая последовательную декомпозицию функций управления землепользованием на основе принципа субсидиарности.*

**Ключевые слова:** устойчивое развитие, сельское хозяйство, устойчивое землепользование, управление, землеустройство, ландшафтно адаптированная организация территории.

**Kazmir L. Organizational and territorial determinants of sustainable development of agriculture**

*In the article the author attempt of systematizing and generalization of conceptual bases and applied aspects of organizational and territorial providing of sustainable development of agriculture is presented. The key role of organization of land exploitation as multifaceted socio-economic category in the system of land use management is noted. The structural model of land organizational ensuring of sustainable development of agriculture, which provides functions consistent decomposition for land use management based on the principle of subsidiarity is proposed.*

**Key words:** sustainable development, agriculture, sustainable land use, management, organization of land exploitation, landscape adapted organization of territory.

УДК 339.137:658.64

*Р. Л. Лунак*

## **НАПРЯМИ ЗМІЦНЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПОЗИЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИЗМУ**

*У статті розглянуто передумови формування міцних конкурентних позицій підприємств туризму. Врахувавши низку особливостей діяльності визначено головні напрями зміцнення конкурентних позицій підприємств туризму, які стосувались управління іміджем, маркетингових підходів, логістичних засад, інтелектуально-кадрового забезпечення, партнерських відносин, якості туристичних послуг.*

**Ключові слова:** підприємства туризму, конкурентні позиції, зміцнення, конкуренція, напрями, ринок.

Сфера туризму є однією із пріоритетних у вітчизняній економіці, яка відзначається значним потенціалом для розвитку, а відтак і високою інвестиційною привабливістю. Саме туризм висвітлює реальний стан економіки країни, відображає потреби суспільства, може ефективно координувати діяльність значної сукупності інших секторів національного господарства. Більше того, туристична діяльність є джерелом значних валютних поступлень, інструментом представлення інвестиційних можливостей та засобом активізації інноваційної активності.

Сьогодні діяльність підприємств у сфері туризму часто відбувається без чіткого визначення пріоритетів та напрямів розвитку. Так, більшістю підприємств послуги туризму сприймаються як сезонний засіб отримання комерційного доходу, що створює значні перешкоди у забезпеченні належної якості послуг, задоволенні попиту різних категорій населення та підтриманні високого рівня лояльності споживачів. Таким чином для середовища функціонування підприємств туризму характерно періодичні прояви конкуренції, відсутнє адекватне прогнозування ринку туристичних послуг, інноваційно-інвестиційне відставання від інших сфер господарської діяльності, низька апробація практики міжгалузевого співробітництва.

Вважаємо, що розвиток підприємств, у т. ч. сфери туризму, можливий за умов постійного зростання рівня конкуренції. Конкуренція стимулює інноваційність, інвестиційну активність, розширення маркетингових комунікацій, розвиток інституційного співробітництва, бізнес відповідальність. Все це підтверджує високу актуальність дослідження напрямів зміцнення конкурентних позицій підприємств та практичну значимість отримання результатів.

Метою статті є наукове обґрунтування стратегічних напрямів та орієнтирів зміцнення конкурентних позицій підприємств туризму.

Наукові підходи до обґрунтування конкурентоспроможності та механізмів зміцнення конкурентних позицій підприємств відображено в наукових працях зарубіжних вчених І. Ансоффа, А. Градова, Ф. Котлера, М. Портера, Д. Рікардо, А. Сміта, А. Томпсона, Р. Фатхутдінова, Й. Шумпетера, А.

Юданова та ін. Проблеми ефективності системи управління конкурентним середовищем національної економіки нашли своє відображення в наукових дослідженнях В. Андрійчука, В. Геєця, І. Должанського, С. Мочерного, В. Немцова, С. Покропивного, Ю. Полунєєва, З. Шершньової та ін. Особливостям конкуренції в сфері туризму присвячені праці таких вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів як Л. Захаричева, А. Козаченко, В. Королько, І. Олейник, Ю. Палехі, Г. Почепцова, О. Родіонова, А. Фірюліної, М. Армстронга, С. Блека, А. Дейяна, Б. Джі, П. Друкера, М. Мескона, Д. Огілві, Д. Траута та ін.

Однак проведений аналіз наукових досліджень із зазначеної тематики свідчить про необхідність подальшого вивчення стратегічних засад зміцнення конкурентних позицій підприємств, заснованих на врахуванні як специфіки сфери туризму, так і трансформаційної економіки України.

Особливості зміцнення конкурентних позицій підприємств туризму обумовлені, перш за все, специфічними характеристиками послуги. Це стосується неосяжності, незбереженості, мінливості якості та невіддільності від об'єкта споживання і джерела надання, якими характеризується будь-яка туристична послуга.

Таким чином, з одного боку, туристичною сферою керують за загальною схемою управління, а з іншого, у зв'язку з різноманітністю видів та форм туризму, слід враховувати суттєві відмінності в алгоритмі управлінських дій щодо формування пакета туристичних послуг у тому чи іншому виді туризму. Врахування таких особливостей суттєво відрізнятиме систему зміцнення конкурентних позицій підприємств, а відтак і управлінських рішень, підходів та методів організації туристичних послуг, вартість процесу управління та кількісно-якісні вимоги до нього [4, с. 38-39; 1, с. 135-137].

Так, розвиток сфери туризму в Україні передбачає необхідність підвищення ефективності управління іміджем туристичних підприємств. Це дозволить значно покращити їх конкурентні позиції як на вітчизняному, так і на світовому ринках туристичних послуг, при цьому результатом ефективного управління є позитивний імідж, який наразі стає одним із найважливіших стратегічних факторів розвитку підприємств даної сфери [6, с. 3]. Очевидно, що імідж є зовнішньою характеристикою і формується довгий час, а відтак і потребує значних ресурсів для забезпечення і підтримання. Імідж не має чітко вираженої вартості та важко оцінити фінансові втрати від його відсутності. Нами розглядається імідж як один із важливих стратегічних резервів зміцнення конкурентних позицій підприємств туризму, що може бути використаний за умов сформованості в будь-який час без зовнішніх кредитних запозичень чи внутрішніх скорочень витрат.

Очевидно, що Україна поступово входить до висококонкурентного глобального середовища. Відповідно прискорити і полегшити цей процес може адекватний розвиток туризму, темпи зростання якого в Україні недостатні. Однією з найголовніших причин цього, поряд із недосконалим правовим полем, відсутністю протекціонізму з боку держави, а також недостатньою розбудовою

необхідної інфраструктури, є низький рівень застосування конкурентних засобів маркетингу підприємствами туристичної галузі. Так, функціонуючи у середовищі із невисоким рівнем конкуренції підприємства рідко звертаються до засобів маркетингу з метою зміцнення конкурентних позицій та зниження рівня ризиків від програшу в конкурентній боротьбі; практично не реалізують такі необхідні для успіху функції маркетингу, як моніторинг факторів конкурентного середовища, у т. ч. вивчення потреб споживачів, дослідження кон'юнктури ринку, тенденцій його розвитку [9, с. 3-4].

Відзначимо, що в умовах посилення глобалізації економічних процесів і конкурентної боротьби на туристичному ринку загострюються проблеми формування туристських потоків та адаптації якості обслуговування туристів до світових вимог. Вирішення цих проблем в Україні, яка є членом Всесвітньої туристичної організації, особливо після вступу до Світової організації торгівлі і визнання туризму одним із основних напрямів соціально-економічного розвитку країни, є безперечно актуальним. Відповідно вітчизняні підприємства сфери туризму змушені змінити тактику позиціонування на ринку та визначати нові пріоритети і засоби забезпечення конкурентоспроможності. Також підтверджує необхідність застосування більш ефективних підходів до зміцнення конкурентних позицій підприємств на ринку туристичних послуг і зміна моделі життєвого циклу відповідних послуг. Так, функціональність туристичних послуг обмежується потребами споживачів, які динамічні, непрогнозовані та часто характеризується геополітичними ознаками.

Таким чином формування туристських потоків і забезпечення високої якості їх обслуговування потребує процесно-системного підходу до управління туристичним бізнесом. Такий підхід забезпечує логістизацію механізмів формування туристських потоків на основі синхронізації у просторі й часі руху туристів з якістю їх обслуговування і виступає передумовою зміцнення конкурентних позицій підприємств туризму. Також обґрунтування механізмів формування туристських потоків на засадах логістики стає сьогодні головним завданням управління розвитком туризму, який сприяє інтелектуалізації суспільства [7, с. 3].

Одночасно різноманіття форм організації туристичного бізнесу, конкуренція між підприємствами на ринку туристичних послуг, прискорений розвиток ринкових відносин вимагають особливо умілого управління інтелектуально-кадровим забезпеченням. В контексті зміцнення конкурентних позицій система управління інтелектуально-кадровим забезпеченням підприємств туристичного бізнесу повинна сформувати умови, при яких кожен керівник будь-якого рівня вважав би своїм найважливішим завданням організацію активного пошуку реальних можливостей підвищення результативності праці та конкурентоспроможності підприємства в цілому. Разом з тим вона повинна мати здатність до саморегулювання і самовдосконалення, спрямованому на широке застосування нових високоефективних організаційних форм і методів управління, технологій і

науково-технічних досягнень [5, с. 6]. На нашу думку, інтелектуально-кадрове забезпечення слід розглядати як один із головних напрямів зміцнення конкурентних позицій підприємств туризму, оскільки вміння, кваліфікація та досвід роботи персоналу здатні сформувавши значний обсяг конкурентних переваг та їх реалізувати на ринку. Водночас, від здатності ефективно використовувати інтелектуально-кадровий капітал залежить реалізація інвестиційно-інноваційних проектів та імплементація інвестиційно-інноваційної діяльності у бізнес-процеси туристичного підприємства.

Враховуючи умови конкуренції та трансформації традиційних моделей функціонування та неефективності злиттів і поглинань перед туристичними підприємствами постають проблеми, які пов'язані із потребою реагування на непередбачуване ринкове середовище та впровадження адекватної форми реалізації власних цілей при збереженні конкурентних позицій, стратегічної автономії і господарської самостійності, яка б не обмежувалася удосконаленням власних бізнес-процесів і систем.

У такому аспекті, внаслідок загальногалузевої тенденції поступового послаблення протистояння підприємств, як учасників ринкових відносин та з урахуванням специфіки даної сфери, одним з перспективних способів забезпечення зміцнення конкурентних позицій туристичних підприємств є взаємодія шляхом формування партнерських відносин. Так, світовий досвід впровадження ідеї партнерської взаємодії як альтернативи успішного довготривалого розвитку підприємства свідчить про наявні конкурентні переваги і широкі горизонти використання такої моделі поведінки в сучасних соціально-політичних та техніко-економічних умовах світових, регіональних, національних і місцевих ринків. Але процес формування партнерських відносин між туристичними підприємствами в Україні носить латентний неформалізований характер, визначається прагненням підприємств-учасників отримати економічну вигоду в короткі строки, а не з метою встановлення та підтримки довгострокової взаємодії, як способу забезпечення конкурентоспроможності [8, с. 3].

Слід зазначити, що зі зростанням ринкового потенціалу туристичної індустрії зростає і вага професійних асоціацій. Тож органами виконавчої влади необхідно підтримувати як саме інституційне будівництво громадських організацій, особливо на місцях, так і створити ефективні механізми державно-приватного партнерства по всій вертикалі – від столиці до кожного туристичного містечка. Важливо, щоб суб'єкти туристичного бізнесу ініціювали перед регіональними та місцевими органами влади запровадження:

- методичних інформаційно-комунікаційних заходів, спрямованих на поширення позитивного європейського та вітчизняного досвіду зі створення садиб зеленого туризму, туристичних кластерів, підвищення рівня завантаження закладів розміщення;

- підходу до квотування обсягів фінансових ресурсів, що будуть виділятися з регіонального та місцевих бюджетів на фінансово-інвестиційну та

ресурсну підтримку пріоритетних для місцевого розвитку видів економічної діяльності, зокрема туризму;

- збільшення чисельності практик використання механізмів державно-приватного партнерства для реалізації проектів з модернізації туристичної та транспортної інфраструктури, освоєння природних ресурсів, реконструкції, збереження та реставрації культурних пам'яток.

Таким чином повинен бути започаткований процес довгострокового реформування та програмування розвитку туристично-рекреаційної сфери, де суб'єкти господарської діяльності стануть ініціаторами, здійснюватимуть контроль та впроваджуватимуть державні програми розвитку відповідного сектору економіки [3, с. 73-76; 2].

Відзначимо, що проблема зміцнення конкурентних позицій підприємств туризму, тісно пов'язана з реалізацією досліджень у сфері управління якістю, забезпечення, підтримки і покращення рівня надання послуг. Ця галузь має стрижневу особливість, де забезпечення повноцінної послуги надається суміжними суб'єктами ринку. Спільна діяльність туристичних операторів з підприємствами безпосереднього обслуговування туристів, є важливою умовою якісного виробництва туристичних послуг. При цьому, однією з проблем визначення ефективності витрат щодо забезпечення якості послуг є виділення окремих елементів, сукупність і взаємодія яких утворюють об'єктивні передумови для формування послуги визначеної якості [3, с. 71-73].

Зміцнення конкурентних позицій підприємств туризму може відбуватись за різними напрямками в залежності від ресурсних можливостей та доступу до їх покращення, динаміки галузі та ринкового середовища, соціально-економічного стану території функціонування. Очевидно, що існує низка чинників на які суб'єкти господарської діяльності не можуть вплинути і повинні до них адаптуватись.

На нашу думку, з урахуванням усіх особливостей діяльності пріоритетним напрямом зміцнення конкурентних позицій підприємств туризму слід вважати підвищення ефективності управління іміджем, впровадження маркетингових підходів, формування туристських потоків на засадах логістики, організацію ефективного управління інтелектуально-кадровим забезпеченням, формування та запровадження партнерських відносин, підвищення рівня якості туристичних послуг.

У перспективі слід досліджувати фактори, що обумовлюють ефективність визначених напрямів або доцільність їх розширення та засоби, які необхідно використовувати за окремими напрямками.

### **Список використаних джерел**

1. Білецька І. М. Модель стратегічного управління туристичним підприємством / І. М. Білецька // Моделювання регіональної економіки. Зб. наук. праць Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника. – Івано-Франківськ : Плай, 2005. – № 1(5). – С. 130-138.

2. Мігущенко Ю. В. Механізми підвищення ефективності використання туристичного потенціалу прикордонних територій західних регіонів України : аналітична записка [Електронний ресурс] / Ю. В. Мігущенко. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1511/>

3. Палеха О. Ю. Підвищення результативності діяльності туристичних компаній шляхом управління якістю інформаційного забезпечення споживачів / О. Ю. Палеха // Економіка і управління. – К. : Видавництво Європейського університету, 2010. – Вип. 2. – С. 70-76.

4. Сидорова А. В. Место и роль туристической услуги в системе услуг / А. В. Сидорова, И. В. Димеденко // Вісник Донецького університету. Серія В. Економіка і право. – Донецьк : ДонНУ, 2005. – № 1. – С. 38-46.

5. Трегулова І. П. Організація ефективного управління персоналом підприємств туристичного бізнесу : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / І. П. Трегулова ; Тавр. нац. ун-т ім. В. І. Вернадського. – Сімферополь, 2008.–20 с.

6. Хатікова З. В. Підвищення ефективності управління іміджем підприємств сфери туризму : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / З. В. Хатікова ; Тавр. нац. ун-т ім. В. І. Вернадського. – Сімферополь, 2010. – 20 с.

7. Шимкова В. Є. Механізми формування туристських потоків на засадах логістики : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / В. Є. Шимкова ; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. – Донецьк, 2009. – 20 с.

8. Шукліна В. В. Партнерські відносини в забезпеченні розвитку туристичних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / В. В. Шукліна ; Херсон. нац. техн. ун-т. – Херсон, 2011. – 20 с.

9. Шульгіна Л. М. Маркетинг підприємств туристичної галузі : автореф. дис... д-ра екон. наук : 08.06.01 / Л. М. Шульгіна ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К., 2006. – 36 с.

#### **Лупак Р. Л. Направления укрепления конкурентных позиций предприятий туризма**

*В статье рассмотрены предпосылки формирования прочных конкурентных позиций предприятий туризма. Учитывая ряд особенностей деятельности определены главные направления укрепления конкурентных позиций предприятий туризма, касающиеся управления имиджем, маркетинговых подходов, логистических принципов, интеллектуально-кадрового обеспечения, партнерских отношений, качества туристических услуг.*

**Ключевые слова:** предприятия туризма, конкурентные позиции, укрепление, конкуренция, направления, рынок.

#### **Lupak R. Directions of strengthening of competitive positions of enterprises of the tourism**

*The article considers the conditions of formation of strong competitive position of tourism enterprises. Given the number of features activities set up the main directions of strengthening the competitive position of tourism enterprises, which related to image management, marketing approaches, logistic bases, intellectually-staffing, partnerships, quality of tourism services.*

*Key words: tourism enterprises, competitive position, strengthening, competition, trends, market.*

УДК 338.48 : 332.122:379.84 (477.87)

*Г. П. Гаврилко*

## **ЕКСПЕРТИЗА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА ЛІКУВАЛЬНО-ОЗДОРОВЧИХ ЗОН ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ**

*На основі запропонованої методики проведення експертизи санаторно-курортних територій досліджено особливості та складові конкурентоспроможності бізнес-середовища лікувально-оздоровчих зон Закарпатської області. Розроблено рекомендації щодо підвищення ринкової стійкості та сталого розвитку підприємств санаторно-курортної сфери регіону.*

**Ключові слова:** експертиза санаторно-курортних територій, конкурентоспроможність, лікувально-оздоровча рекреаційна зона.

Стратегічною метою санаторно-курортної сфери Закарпаття повинно стати забезпечення конкурентоспроможної цілорічної пропозиції санаторно-оздоровчих послуг, що призведе до високих темпів стійкого економічного зростання економіки регіону загалом.

Динамічні зміни у сучасному конкурентному середовищі змушують санаторії шукати нові шляхи активації власних конкурентних переваг. Для багатьох з них це стає проблемою. Адже конкурентне середовище спонукає санаторії безперервно підвищувати якість санаторно-оздоровчих послуг, активно запроваджувати інновації, удосконалювати технології обслуговування споживачів та раціонально використовувати обмежені ресурси (лікувальні, рекреаційні, природні тощо), що далеко не всім під силу через нестачу фінансових ресурсів.

Дослідження особливостей конкурентного середовища та можливих напрямів і механізмів вивчення конкурентних переваг висвітлені у численних працях вітчизняних та зарубіжних науковців: О. Амоші, П. Беленького [1], А. Гальчинського, В. Гейця [2], В. Заруби, Н. Ковтун [3], М. Кизими, М. Лепи, Р. Лепи, М. Чумаченко, Л. Яременко, І. Ансоффа, Я. Ван Дайна, Г. Джонсона, Ф. Котлера, І. Мілендорфа Г. Мінцберга, М. Портера [5,6] та М. Томпсона [7] та інших. Проте, залишаються не до кінця вивченими особливості та складові оцінки конкурентного середовища санаторно-курортної сфери. Тому, одним із етапів проведення експертизи санаторно-курортних територій та метою нашого



дослідження стала експертна оцінка конкурентного середовища регіону у контексті складових такої експертизи.

Оцінка конкурентного середовища у санаторно-курортній сфері передбачає як визначення основних конкурентів, так і формування бази знань про сильні і слабкі їхні сторони, структуру послуг, які ними надаються, додаткові сервіси, особливості цінової і збутової політики, перспективи щодо розширення, медичну базу, наявність додаткової інфраструктури, транспорту тощо.

Пропонуємо конкурентне середовище санаторно-курортних послуг у розрізі лікувально-оздоровчих рекреаційних зон Закарпаття розглядати крізь призму конкурентної боротьби стратегій, а не наявних на їхній території ресурсів.

По-перше, конкурентоспроможність окремої лікувально-оздоровчої рекреаційної зони, як така, формується на початковому або базовому рівні та безпосередньо залежить від набору та якості основних послуг – це продукт (переважно характеризується середнім рівнем завантаженості спеціалізованих засобів розміщування).

По-друге, конкурентостійкість окремої лікувально-оздоровчої рекреаційної зони визначається рівнем ділової активності, а також наявністю та рівнем сервісного обслуговування (другий рівень – екскурсійні програми, додаткові сервіси тощо).

По-третє, комунікаційний зв'язок із зовнішнім середовищем визначає рівень конкурентної мобільності лікувально-оздоровчої рекреаційної зони (третій рівень) та формує можливості реагування на зовнішні виклики та впливи (зміни споживчих переваг, зміни в економічній, політичній ситуації тощо). Саме об'єднання учасників, каналів і засобів комунікацій спрямоване на встановлення і розвиток взаємин між санаторно-курортним підприємством і цільовою аудиторією (споживачем продукту) з метою досягнення довгострокових маркетингових цілей.

Отже, розглядаючи лікувально-оздоровчі рекреаційні зони Закарпаття крізь призму конкурентоспроможності, можна констатувати, що за рівнем завантаженості спеціалізованих засобів розміщування (відношення кількості фактично проведених ліжко-днів протягом року у спеціалізованих засобах розміщування до наявної кількості ліжко-днів протягом року) у 2013 році (базовий рівень конкурентоспроможності) значно переважають Свалявська (0,66), Рахівська (0,65) та Ужгородська (0,51) лікувально-оздоровчі рекреаційні зони, а Тячівська (0,13), Великоберезнянсько-Перечинська (0,11) та Берегівська (0,03) лікувально-оздоровчі рекреаційні зони характеризуються низьким рівнем завантаженості та мають певний невикористаний потенціал (табл. 1). Слід зазначити, що на рівень завантаженості впливає не тільки кількість ліжок у спеціалізованих засобах розміщування, але і попит на санаторно-курортний продукт або послугу, який, передусім, залежить від рівня купівельної спроможності. Кількість проведених рекреантами ліжко-днів безпосередньо

залежить від рівня сервісу, комфорту, якості тощо, а це - індикатори конкурентостійкості.

Таблиця 1

**Характеристика лікувально-оздоровчих рекреаційних зон Закарпаття за рівнем завантаженості спеціалізованих засобів розміщування у 2013 році**

№ за пор.	Лікувально-оздоровча рекреаційна зона	Загальна кількість місць у спец. засобах розміщування (юр. особи та фіз. особи-підприємці)	Наявна кількість ліжко-днів протягом року	Кількість фактично проведених ліжко-днів протягом року у спеціалізованих засобах розміщування	Рівень завантаженості спеціалізованих засобів розміщування
1.	Ужгородська	312	113880	58588	0,51
2.	Мукачівська	1913	698245	246829	0,35
3.	Великобerezнянсько-Перечинська	461	168265	18796	0,11
4.	Міжгірсько-Воловецька	210	76650	26411	0,34
5.	Свалявська	1794	654810	431916	0,66
6.	Іршавська	540	197100	40462	0,21
7.	Берегівська	101	36865	1059	0,03
8.	Хустсько-Виноградівська	894	326310	125857	0,39
9.	Тячівська	701	255865	33875	0,13
10.	Рахівська	248	90520	59289	0,65

Джерело: складено автором за [8]

Рівень ділової активності та рівень сервісного обслуговування для всіх лікувально-оздоровчих рекреаційних зон, виходячи із завантаженості спеціалізованих засобів розміщування, залишає бажати кращого. Проте, слід відзначити певний поступ у просуванні лікувально-рекреаційного продукту у Свалявській та Ужгородській лікувально-оздоровчих рекреаційних зонах. Як зазначалось вище, ми не будемо детально аналізувати наявні курортно-рекреаційні та природні ресурси, а також екологічну ситуацію в регіоні, оскільки у характеристиці конкурентного середовища надаємо перевагу дослідженню механізмів, важелів та стратегій конкурентної боротьби.

Стосовно рівня конкурентної мобільності лікувально-оздоровчих рекреаційних зон, то тут слід брати до уваги такі індикатори як ефективність взаємодії із зовнішніми джерелами інноваційних розробок, співпрацю із спеціалізованими та освітніми установами, швидкість реагування та адаптації до економічних, політичних змін, можливість переорієнтації на нові ринки тощо. Окремі складові зазначеного рівня конкурентного середовища у певній мірі відслідковується тільки у Свалявській (запровадження інновацій, співпраця із освітніми закладами) та Мукачівській (запровадження інновацій, ситуативно – формування баз даних постійних клієнтів тощо) лікувально-оздоровчих рекреаційних зонах.

Отже, Свалявській та Мукачівській лікувально-оздоровчим рекреаційним зонам притаманні всі три складові конкурентного середовища, проте, Міжгірсько-Воловецька, Рахівська та Берегівська зони надають перевагу тільки базовому рівню, не забезпечуючи належного сервісу та не налагоджуючи комунікаційних зв'язків із зовнішнім середовищем.

Для Ужгородської та Хустсько-Виноградівської зон, з метою підвищення конкурентоспроможності, доцільно запропонувати програму заходів, яка серед інших включатиме такі основні напрями:

- залучення зовнішніх інвестицій для покращення стану інфраструктурних об'єктів (послідовна реконструкція номерів, холів та інших приміщень санаторіїв, розвиток паркової зони і висадка дендрологічних алей тощо);
- перегляд з метою оптимізації номенклатури санаторно-курортних послуг та цінової політики;
- аналіз якості послуг, які надаються;
- розгляд можливості та розробка трансфертів рекреантів від основних транспортних вузлів до місця дислокації (за попередньою домовленістю);
- оптимізація сезонного завантаження санаторіїв (з використанням соціальних мереж та Інтернет-ресурсів) (рис.1);
- розширення набору пропонованих додаткових послуг (wi-fi, інтернет, басейн, сауна, салон краси тощо) та атракцій (залучення, на правах оренди території, фахівців з атракцій для різних вікових категорій потенційних споживачів).

До переліку нових актуальних на сьогодні додаткових послуг можна віднести програму лікуванні за системою «No smoking». Прогнозується, що нова програма збільшить кількість потенційних клієнтів, які бажають кинути палити у стислі терміни, оскільки у суспільстві формується стереотип «Паління шкодить здоров'ю».

З метою збільшення кількості клієнтів санаторіям пропонується запровадити програму «No smoking», яка дозволить розпочати процес очищення організму і поступово відмовитись від паління. Програма повинна включати такі процедури, як: фітотерапія (фітококтейлі), аромотерапія, спелеокамера (для очищення легенів), відвідування інфрачервоної сауни (для виведення токсинів), відвідування масажного кабінету (для розслаблення організму і зняття стресу), іонна детоксикація організму з допомогою спеціальної ванни для ніг. Регулярні сеанси інфрачервоного випромінювання є оптимальним способом виведення з організму шкідливих речовин, включаючи свинець і ртуть, алкоголь і нікотин. Іонна детоксикація організму - одна зі складових очищення організму від паразитів і токсинів та вільних радикалів.

Окрім того, всім лікувально-оздоровчим рекреаційним зонам Закарпаття для підвищення конкурентоспроможності пропонуємо розробити систему заходів удосконалення якості та культури обслуговування, зокрема – розробка

так званого корпоративного стандарту обслуговування. Зазначений стандарт повинен включати:

- по-перше, чітке та однозначне трактування складових сервісного обслуговування (загальні принципи та стандарти, обов'язки та відповідальність персоналу);
- по-друге, систему критеріїв для оцінки якості роботи персоналу;
- по-третє, комунікаційні можливості зворотного зв'язку з клієнтами (врахування їхніх побажань стосовно рівня обслуговування, сервісу, лікування тощо).



**Рис. 1. Алгоритм залучення споживачів курортного продукту через мережу Інтернет**

Джерело: розроблено автором

Реалізація запропонованих заходів дозволяють говорити про додаткове залучення клієнтів, збільшення мотивації співробітників санаторію, підвищення якості наданих послуг тощо.

Ефективний економічний вплив на конкурентів і споживачів забезпечує рівень якості санаторно-оздоровчих послуг. Адже якість є головною запорукою підвищення конкурентоспроможності та сталого розвитку сучасних санаторно-курортних підприємств.

Підвищення якості санаторно-оздоровчих послуг безпосередньо залежить від якісних маркетингових зміни у обслуговуванні клієнтів - споживачів послуг та підвищення культури обслуговування. Висока якість та конкурентоспроможність санаторно-оздоровчих послуг у контексті врахування

екологічної складової, зниження фактора сезонності, створення якісної лікувально-діагностичної бази повинні стати провідним важелем конкурентної боротьби та сталого розвитку лікувально-оздоровчих рекреаційних зон Закарпаття.

### Список використаних джерел

1. Беленький П.Ю. Конкурентність на трансграничних ринках / Беленький П.Ю., Мікула Н.А., Матвеев Є.Е. – Львів: ІРД НАНУ, 2005.-214 с.
2. Геєць В. Конкуренція в бізнесі і конкуренція в політиці / В. Геєць // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2007. – № 1. – С. 2–5.
3. Ковтун Н. Використання статистичної інформації для побудови конкурентної карти ринку [Електронний ресурс] / Н. Ковтун, О. Хвостенко // Вісник національного університету імені Тараса Шевченка. Сер. Економіка. – 2011. – № 124-125. – С. 21-25. – Режим доступу: [papers.univ.kiev.ua/ekonomika/10852.pdf](http://papers.univ.kiev.ua/ekonomika/10852.pdf)
4. Полюга В. Аналіз методичних підходів оцінки конкурентоспроможності для застосування до регіонального рівня / В.Полюга, І.Прокопович-Павлюк, Д.Полюга, О.Шмигельська // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Інноваційно-інвестиційне забезпечення стратегії розвитку регіону (Збірник наукових праць). Вип. 5 (61) /НАН України. Ін-т регіональних досліджень. – Львів, 2006 – 348 с. С.289-303
5. Портер М. Стратегія конкуренції: методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / М. Портер; пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський.– К. : Основи, 1997. – 390 с.
6. Porter M. Clusters and the new economics of competition // Harvard Business Review, 76. 1998. P. 77–90.
7. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд; пер. с англ. – 12-е изд. – М. : Вильямс, 2005. – 928 с.
8. Офіційний сайт Головного управління статистики у Закарпатській області: [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.uz.ukrstat.gov.ua/>

#### **Гаврилко Г. П. Экспертиза конкурентоспособности бизнес-среды лечебно-оздоровительных зон Закарпатской области**

*На основе предложенной методики проведения экспертизы санаторно-курортных территорий исследованы особенности и составляющие конкурентоспособности бизнес-среды лечебно-оздоровительных зон Закарпатской области. Разработаны рекомендации по повышению рыночной устойчивости и устойчивого развития предприятий санаторно-курортной сферы региона.*

**Ключевые слова:** *экспертиза санаторно-курортных территорий, конкурентоспособность, лечебно-оздоровительная рекреационная зона.*

#### **Navyrlyko H. Expertise of business setting competitiveness of Transcarpathian region health treatment zones.**

*Based on the proposed method of spa areas expertise the features and the components of the business setting competitiveness of Transcarpathian region health treatment zones were researched. Recommendations to improve market stability and sustainable development of sanatorium sphere enterprises in the region were developed .*

**Keywords:** *spa areas expertise, competitiveness, health treatment zones.*

УДК 332.122

*П. Куцаб*

## **ФОРМИ ТА МЕТОДИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА**

*Висвітлено форми та методи фінансового забезпечення транскордонного співробітництва. Конкретизовано джерела співфінансування проектів та програм, методи управління грошовими ресурсами та особливості їх застосування. Запропоновано систематизацію методів управління фінансовим забезпеченням транскордонного співробітництва в рамках реалізації Інструмента Європейського сусідства та партнерства.*

**Ключові слова:** *фінансове забезпечення, транскордонне співробітництво, прикордонні території, форми й методи управління, програми транскордонного співробітництва.*

В умовах євроінтеграції України актуалізуються питання формування державної регіональної політики та транскордонного співробітництва як одного із інструментів її здійснення з позицій використання сучасних форм, методів та фінансових інструментів реалізації програм розвитку прикордонних територій, впровадження інструментарію проведення реформ та кризового менеджменту. Реформування фінансового механізму транскордонного співробітництва ґрунтується на передовому європейському досвіді в частині інтеграції та налагодження співробітництва в рамках різних географічно орієнтованих програм, в тому числі й Інструмента європейського сусідства і партнерства. Це обумовлює необхідність обґрунтування існуючих форм та методів фінансування транскордонного співробітництва через впровадження Інструменту європейського сусідства та партнерства із врахуванням особливостей міжнаціональної та міжрегіональної співпраці.

В умовах сьогодення існує низка теоретичних та прикладних наукових досліджень, присвячених формуванню і реалізації нової парадигми взаємовідносин Євросоюзу із країнами-партнерами на засадах поглиблення співпраці та інтеграції шляхом участі у європейських програмах з конкретизацією нових підходів до джерел фінансування. В даному контексті вагомими є наукові розробки таких науковців як З. Варналій, Н. Внукова, М. Долішній, В. Кравців, Н. Мікула, В. Маркович, В. Пила, І. Сторонянська, І.

Софіщенко, А. Філіпенко, О. Чмир та інших. В їх дослідженнях акцентується увага на правовому регулюванні транскордонного співробітництва, основних засадах, принципах, інструментах та програмах транскордонного співробітництва. Поряд з тим, незважаючи на вагомий доробок, наукового обґрунтування та прикладного вирішення потребують питання, пов'язані з комплексним дослідженням форм, методів та фінансових інструментів транскордонного співробітництва та нових засад впровадження Європейської політики сусідства та партнерства.

Метою статті є визначення методологічних основ та ознак систематизації форм і методів фінансового забезпечення транскордонного співробітництва в Україні, спрямованих на економічне зростання й поглиблення добросусідських та партнерських відносин між країнами Євросоюзу, Росією, Білорусією та Молдовою.

Сучасні умови функціонування прикордонних регіонів України характеризується численними міжтериторіальними, функціональними, цільовими диспропорціями та нерівномірністю впровадження програм й інструментів транскордонного співробітництва, що зумовлює необхідність його поглиблення в економічній, науково-технічній, екологічній, митній, культурній та інших сферах. Європейський Союз та країни-партнери в рамках реалізації Інструменту Європейського сусідства та партнерства використовують механізми та джерела фінансування, які вимагають детального їх обґрунтування з позицій формування, розподілу та цільового використання коштів.

В чинних нормативно-правових актах Європейського парламенту і Ради та законодавчих й нормативних актах України регламентовані окремі положення щодо фінансового забезпечення транскордонного співробітництва та правові форми використання допомоги Співтовариства в рамках Інструмента Європейського сусідства і партнерства. Зокрема, згідно із Законом України "Про транскордонне співробітництво" (статті 14 "Фінансове забезпечення транскордонного співробітництва") видатки на реалізацію проектів (програм) транскордонного співробітництва здійснюються за рахунок коштів Державного бюджету України, бюджету Автономної Республіки Крим, місцевих бюджетів на відповідний рік, а також інших джерел, не заборонених законом. Для спільного фінансування проектів (програм) транскордонного співробітництва може використовуватися міжнародна технічна допомога, кредитні ресурси міжнародних фінансових організацій [1].

Правовою основою запровадження Інструменту Європейського сусідства і партнерства є Регламент (ЄС) № 1638/2006 від 26.10.2006 р. [7], який визначає основні засади ефективного використання грошових коштів Євросоюзу для реалізації національних, регіональних та транскордонних програм співробітництва для вирішення спільних цільових програм.

В умовах сьогодення відсутні єдині підходи до обґрунтування фінансового забезпечення транскордонного співробітництва, джерел та

принципів співфінансування й розподілу зобов'язань, платежів та формування грошових потоків в рамках інтегрованих, симетричних та інших проектів.

За твердженням Мікули Н. А. визначальне значення для розбудови ТКС в Європі мають цільове фінансування проектів та підтримка з боку відповідних програм ЄС. На думку науковця, необхідно створити систему фінансування для реалізації програм транскордонного співробітництва із залученням коштів із державних та місцевих джерел, а також недержавних коштів та коштів міжнародних програм [4]. Отже, автором визначено, що фінансування транскордонного співробітництва здійснюється за рахунок державних, місцевих та інших фінансових джерел.

Заслугує на увагу підхід до обґрунтування джерел фінансового забезпечення транскордонного співробітництва, запропонований І. Я. Софіщенко згідно якого серед джерел формування ресурсів для фінансування спільних проектів в євро регіонах доцільно виокремити офіційні та приватні. До офіційних необхідно зарахувати кошти державних та місцевих бюджетів, які виділяються для фінансування проектів в євро регіонах. До них також можна зарахувати фінансування, яке надається Європейським Союзом в рамках виконання програм прикордонного співробітництва Європейського інструменту сусідства та партнерства. Приватні кошти надходять від суб'єктів господарювання, які є учасниками спільних проектів, неурядових організацій [5]. Автор акцентує на бюджетних, приватних джерелах фінансування й коштах, що виділяються в рамках Європейського інструменту сусідства та партнерства.

Слід констатувати, що транскордонне співробітництво в сучасних умовах ґрунтується на впровадженні новітніх підходів до фінансового забезпечення співпраці через 2 типи фінансових інструментів: інструментів, спрямованих на проведення реформ та так званих інструментів кризового менеджменту. До першої групи належать: інструмент передвступної допомоги, інструмент Європейського сусідства і партнерства, інструмент розвитку, інструмент економічного співробітництва, інструмент із співробітництва із ядерної безпеки, інструмент із захисту прав людини. До другої групи віднесено інструмент гуманітарної допомоги, макроекономічної допомоги та інструмент із стабільності.

Необхідно відмітити, що з 1 січня 2007 року низка програм співробітництва (Meda, Tasis, EIDHR) між країнами-сусідами здійснюється в рамках єдиного інструмента – Інструмента європейського сусідства і партнерства. Зокрема, А. М. Чепеленко акцентує на тому, що такий інструмент сприятиме спрощенню процесу отримання фінансової підтримки [6].

У 2007-2013 рр. розмір фінансування в рамках Європейського Інструмента європейського сусідства і партнерства розподілявся у таких пропорціях: мінімум 95% фінансування надавалось національним, регіональним (міжрегіональним) програмам, до 5% - програмам транскордонного співробітництва [2].



Програми транскордонного співробітництва характеризуються чітко визначеними особливостями їх фінансування, які полягають у:

- децентралізованому підході до управління коштами, який визначає процедури закупівлі за кошти ЄС та делегуванні виконавчих повноважень спільному органу управління програмою транскордонної співпраці;
- застосуванні особливих методів використання фінансової допомоги, які включають гранти та проекти технічної допомоги;
- визначенні порядку співфінансування, який передбачає внесення 10% вартості грантових контрактів організаціями-бенефіцарами;
- налагодженій системі моніторингу на двох рівнях: програмному та проектному з визначеними моніторинговими індикаторами та інструментами;
- наявності розгалуженої системи органів управління програмами транскордонного співробітництва, яка включає спільний моніторинговий комітет, спільний технічний секретаріат, національні інформаційні пункти, спільний орган управління та національні органи тощо.

Реалізація програм транскордонного співробітництва у 2007-2010 рр. забезпечувалася фінансування у розмірі 583,28 млн. євро, з яких 274,92 млн. євро – грошові ресурси Інструмента європейського сусідства і партнерства, а 308,36 млн. євро – кошти Європейського фонду регіонального розвитку. На 2011-2013 рр. обсяг фінансування становив 535,15 млн. євро, з яких 252,23 млн. євро - з Інструменту європейського сусідства і партнерства, 282,93 млн. євро – з Європейського фонду регіонального розвитку [2].

В рамках транскордонного співробітництва фінансуються 2 основні типи програм, які охоплюють спільні сухопутні кордони й морські басейни. Україна є учасником цих програм, оскільки має сухопутний кордон із сімома країнами, а із 27 адміністративно-територіальних одиниць 19 є прикордонними. На території таких прикордонних областей, як Волинська, Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Луганська, Одеська, Сумська, Харківська, Чернівецька, Чернігівська створено вісім євро регіонів - Буг, Верхній Прут, Дніпро, Карпатський, Нижній Дунай, Слобожанщина, Донбас та Ярославна.

Україна є учасником 4 програм транскордонного співробітництва, які диференціюються за обсягами фінансування, регіональною належністю та цілями й пріоритетами їх реалізації, що наведено у табл. 1.

Досвід прикордонної співпраці між Україною та Європейським Союзом дозволив виокремити низку підходів для характеристики процесів фінансування програм і проектів в рамках зовнішньої допомоги ЄС, які передбачають систематизацію існуючих методів управління джерелами фінансування. У відповідному рішенні щодо фінансування в обов'язковому порядку має бути відображений метод управління грошовими коштами, зокрема в адміністративних чи технічних положеннях конкретної програми або щорічному плані дій, який затверджує Європейська комісія.

*Таблиця 1*

### **Характеристика програм транскордонного співробітництва України у**

## 2007-2013рр.

Назва програми	Обсяг фінансування	Регіональна належність	Цілі та пріоритети
Україна-Польща-Білорусь	186,201 млн. євро	Основні: Волинська, Львівська, Закарпатська, Львівська області. Додаткові: Рівненська, Тернопільська, Івано-Франківська	- підвищення конкурентоспроможності прикордонних територій; - підвищення рівня та якості життя населення; - співпраця на місцевому рівні та підтримка місцевого самоврядування.
Україна-Угорщина-Словаччина-Румунія	68,638 млн. євро	Основні: Закарпатська, Івано-Франківська області Додаткові: Чернівецька область	- економічний та соціальний розвиток прикордонних територій; - належне забезпечення охорони довкілля; - покращення роботи державних кордонів країн-учасниць; - співробітництво у інституційній сфері та громадських і людських відносин.
України-Румунія-Молдова	126,719 млн. євро	Основні: Одеська та Чернівецька області. Додаткові: Вінницька, Івано-Франківська та Тернопільська й 12 районів, що наближені до кордонів з Румунією та Молдовою й 10 районів Хмельницької області.	- підвищення конкурентоздатності економіки; - забезпечення охорони навколишнього середовища й запобігання надзвичайним ситуаціям; - співпраця у загальнолюдському вимірі.
Басейн Чорного моря	25,697 млн. євро	АР Крим, м. Севастополь, Одеська, Херсонська, Миколаївська, Запорізька та Донецька області.	- економічний та соціальний розвиток прикордонних територій; - співпраця у вирішенні спільних проблем; - освітні та культурні програми.

Джерело: узагальнено автором на основі [2, 3]

Метод управління – це один із найважливіших моментів у процедурі прийняття рішень з питань фінансування відповідних проектів, програм й процедур отримання грантів та контрактів. В цілому доцільно виокремити низку фінансових методів, які спрямовані на реалізацію програм зовнішньої допомоги ЄС, а саме:

- централізований, в рамках якого виділяють непрямий централізований підхід;
- децентралізований, який деталізується в рамках екс-анте та екс-пост підходів до прийняття рішень;
- спільного управління;
- пайового управління.

Для кожної програми фінансової допомоги Європейською комісією визначається метод управління грошовими коштами із загального бюджету співтовариств відповідно до визначених правил.

Централізований метод управління передбачає, що Європейська комісія виступає як замовник (контрактна установа) і діє від імені та за дорученням країни-бенефіціара. В свою чергу непрямий централізований метод передбачає передачу Комісією повноважень контрактної установи іншому органу. В рамках використання такого методу управління грошовими коштами Європейська комісія визначає процедуру та список учасників проектів та програм, отримує тендерні пропозиції, здійснює керівництво тендерним комітетом, схвалює рішення щодо переможців тендерів й укладає відповідні програмні контракти.

Децентралізований метод управління передбачає передачу Європейською комісією відповідних повноважень Контрактного органу в рамках екс-анте й екс-пост методів управління. Екс-анте метод управління передбачає укладання контрактів про фінансування лише після їх попереднього узгодження з Європейською комісією. Екс-пост метод управління зорієнтований на процедуру фінансування, яка не передбачає погодження із Європейською комісією тендерної документації, результатів тендерів, а лише можливість укладання контрактною установою відповідних фінансових угод чи контрактів.

Метод спільного управління грошовими коштами ґрунтується на передачі Європейською комісією певних повноважень Контрактного органу міжнародним організаціям.

Метод пайового управління передбачає делегування країнам-членам спільних операційних програм транскордонного співробітництва контрактних повноважень у пайовому фінансуванні відповідних програм. У дослідженнях Н. А. Мікули та В. В. Толкованова визначено фінансові джерела, які можуть бути задіяні в рамках методу пайового управління як з боку Європейського Союзу, так і використання фінансових можливостей державного й відповідних місцевих бюджетів України. На думку дослідників, дієвим механізмом, який би забезпечив можливості синхронного співфінансування проектів транскордонного співробітництва з боку Європейського Союзу, могло б стати введення окремої субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на фінансування проектів транскордонного співробітництва. Кошти згаданої державної субвенції необхідно спрямувати виключно на реалізацію інфраструктурних проектів. З українського боку проекти і програми транскордонного співробітництва можуть співфінансуватись за рахунок Державного бюджету через відповідні державні програми підтримки транскордонного співробітництва або інші державні програми, завдання яких передбачають фінансування об'єктів і заходів, що мають транскордонний характер або вплив, а також – шляхом надання субвенцій місцевим бюджетам, за кошти місцевих бюджетів та інших джерел, не заборонених чинним законодавством і програм [3, с. 86].

Систематизація підходів до фінансового забезпечення транскордонного співробітництва дозволяє констатувати, що в сучасних умовах розроблені нормативні та законодавчі акти такої співпраці, механізми фінансування

програм та проектів, джерела співфінансування та методи управління.

Запропонований підхід до обґрунтування фінансового забезпечення транскордонного співробітництва дозволив виокремити такі методи як централізовані, децентралізовані, спільного та пайового управління і обґрунтувати основні фінансові інструменти щодо проведення реформ та кризового менеджменту як пріоритетних у реалізації програм прикордонної співпраці в рамках реалізації програм транскордонного співробітництва.

Чільне місце у розвитку транскордонного співробітництва в Україні належить цільовому фінансуванню проектів і програм та підтримці з боку держави. Тому, перспективним напрямом розвитку підходів до фінансового забезпечення транскордонного співробітництва в умовах децентралізації владних повноважень є поглиблення диверсифікації джерел фінансування для реалізації програм транскордонного співробітництва із залученням коштів державного та місцевих бюджетів, недержавних й міжнародних інституцій.

Перспективи формування фінансових ресурсів прикордонних територій мають ґрунтуватись на концептуальних основах приватно-державного партнерства з конкретизацією основних джерел і напрямів використання коштів з метою досягнення цільових орієнтирів реалізації програм і проектів транскордонного співробітництва.

### Список використаних джерел

1. Про транскордонне співробітництво: Закон України від 24.06.2004 р. № 1861-IV: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1861-15>.
2. Гнидюк Н. А. Інструмент європейського сусідства і партнерства та фінансова допомога Європейського Союзу [Електронний ресурс] / Н. А. Гнидюк. – Режим доступу: [http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/documents/virtual\\_library/enpi\\_handbook\\_uk.pdf](http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/documents/virtual_library/enpi_handbook_uk.pdf).
3. Мікула Н. А. Транскордонне співробітництво: навч. посіб. / Н. А. Мікула, В. В. Толкованов. – К.: вид-во «Крамар», 2011. - 259 с.
4. Мікула Н. А. Транскордонне співробітництво в умовах інтеграційних процесів України / Н. А. Мікула: автореф. дис. докт. екон. наук. — Львів., 2005. — 45 с.
5. Софіщенко І. Я. Проблеми фінансового забезпечення транскордонного співробітництва в євро регіоні / І. Я. Софіщенко // [Електронний ресурс]. - режим доступу [http://euroregion2013.blogspot.com/2013/04/blog-post\\_807.html](http://euroregion2013.blogspot.com/2013/04/blog-post_807.html).
6. Чепеленко А. М. Транскордонне співробітництво в процесі європейської інтеграції України / А. М. Чепеленко [Електронний ресурс] // Ефективна економіка. – 2011. – № 2. – Режим доступу.– <http://www.economy.nayka.com>.
7. Regulation (EC) № 1638/2006 of European Parliament laying down general provisions establishing a European Neighbourhood and Partnership

Instrument, OJ L 310, 9.11.2006, p. 1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ec.europa.eu/word/enp/pdf/oj\\_1310\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/word/enp/pdf/oj_1310_en.pdf).

**Куцаб П. Формы и методы финансового обеспечения трансграничного сотрудничества**

*Очерчены формы и методы финансового обеспечения трансграничного сотрудничества. Конкретизированы источники финансирования проектов и программ, методы управления денежными ресурсами и особенности их применения. Предложена систематизация методов управления финансовым обеспечением трансграничного сотрудничества в рамках реализации Инструмента Европейского соседства и партнерства.*

**Ключевые слова:** финансовое обеспечение, трансграничное сотрудничество, пограничные территории, формы и методы управления, программы трансграничного сотрудничества.

**Kucab P. Methods of financial provision of cross-border cooperation**

*The forms and methods of financial provision of cross-border cooperation have been outlined. The sources of co-financing of projects and programs, methods of cash resources and especially of their use are described. The methods of financial support management cross-border cooperation in the framework of the European Neighbourhood and Partnership are summarized.*

**Key words:** financial security, cross-border cooperation, border areas, forms and methods of management, cross-border cooperation.

УДК 339.138 : [332.122 : 338.43] : 332.135 : 339.9

*І. Кравців*

**МАРКЕТИНГ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ ПРИКОРДОННОГО РЕГІОНУ:  
ОСНОВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ, БАР'ЄРИ ТА ЗАВДАННЯ**

*Досліджуються проблеми маркетингового забезпечення прикордонних сільських територій України. Основна увага акцентується на засобах просування економічних інтересів сільських територій прикордонних регіонів в умовах поглиблення європейської інтеграції України. Виявлено бар'єри, що чинять найбільший деструктивний вплив на розвиток маркетингу сільських територій у прикордонних регіонах Західної України. Сформульовано пропозиції для органів державної влади та місцевого самоврядування.*

**Ключові слова:** маркетинг, сільські території, прикордонні регіони, європейська інтеграція, просування економічних інтересів.

Упродовж усього періоду державної незалежності України відбувається активний розвиток наукових основ регіональної економіки. Різні аспекти функціонування господарських комплексів окремих регіонів та регіонального

розвитку держави загалом, висвітлені у численних публікаціях вітчизняних учених. Зокрема, наріжні принципи та основоположні засади розвитку регіональної економіки в умовах становлення незалежної української держави, сформульовані у працях П. Беленького, Є. Бойка, С. Вовканича, М. Долішнього, С. Злупка, В. Кравціва, Л. Семів, С. Писаренко, Я. Побурка, У. Садової, Л. Шевчук та інших дослідників.

Разом із цим, слід відзначити, що вітчизняна школа регіоналістики загалом охоплює доволі широке коло проблем, пов'язаних із різними аспектами економічного розвитку регіонів нашої держави. Одними із найбільш перспективних напрямів наукових досліджень, пов'язаних із формуванням сучасних підходів до управління соціально-економічним розвитком регіонів, стали наукові розробки з регіонального менеджменту та маркетингу, а також дослідження різних аспектів функціонування економіки сільських територій.

Зокрема, наукові розробки, орієнтовані на підвищення ефективності управління регіонами, включаючи дослідження пріоритетних напрямів застосування сучасних маркетингових інструментів у регіональному розвитку, запропоновані І. Буднікевич, І. Михасюком, Н. Мікулою, А. Мокієм, О. Пастернак, І. Сторонянською, С. Шульц, М. Янківим тощо.

Дослідженню проблем сільських і гірських територій України присвячені праці В. Борщевського, Ю. Губені, П. Жука, І. Куліш, М. Пітюлича, П. Музики, Х. Притули та інших науковців.

Водночас, окресленню перспективних напрямів застосування маркетингу в розвитку сільських територій нашої держави до цього часу не приділено належної уваги. Більше того, в умовах децентралізації влади та започаткування в Україні адміністративно-територіальної реформи на основі використання позитивного досвіду країн-членів ЄС, вказана проблематика набуває особливої актуальності, насамперед для прикордонних регіонів України, чим і обумовлюється мета цієї публікації.

Наприклад, І. Черевко відзначає, що у сільській місцевості, де роль аграрного сектора і пов'язаних із ним галузей вкрай важлива, використання комплексного територіального маркетингу призведе до покращення ситуації завдяки забезпеченню: збільшення обсягів збуту місцевої продукції, зростання економічної ефективності місцевих підприємств, досягнення соціального ефекту у збереженні наявних і створенні нових робочих місць, збільшення доходів місцевого населення, скорочення навантаження на навколишнє середовище в результаті мінімізації транспортних і виробничих завдань, раціональнішому використанню природних ресурсів тощо. [5]

Водночас, на думку В. Борщевського важливим напрямом підвищення ефективності аграрного виробництва в Україні, особливо з огляду на перспективу майбутнього членства в ЄС, основним пріоритетом трансформації основ функціонування агропродовольчого сектора має стати використання позитивного досвіду країн-членів ЄС щодо створення, функціонування та розвитку відповідного інституційного середовища та модернізації

інфраструктури аграрного ринку. З огляду на реалії нинішнього часу, це означає, що адаптація на український ґрунт маркетингових засобів, орієнтованих на розвиток сільських територій та модернізацію їх інфраструктури, передусім у прикордонних регіонах Західної України, стає однією із ключових вимог сьогодення. [1, с. 185]

Аналізуючи сучасний стан розвитку маркетингу прикордонних сільських територій нашої держави, передусім у площині основних завдань, які покладаються на територіальний маркетинг в умовах європейської інтеграції України, доцільно акцентувати основну увагу на низці його першочергових завдань.

По-перше, маркетингові засоби мають стати дієвим важелем удосконалення якості людського капіталу прикордонних сільських територій, передусім на основі залучення потенціалу трудових мігрантів у розвиток сільської економіки, а також завдяки обмеженню відтоку кваліфікованих кадрів у міста і за кордон.

Запорукою вирішення цього завдання є формування сучасної системи маркетингових досліджень, спрямованих на виявлення резервів використання трудового потенціалу сільських територій у прикордонних регіонах держави, а також на та сегментацію регіональних ринків праці, зокрема у транскордонній площині. З цього приводу науковці ІРД НАН України відмічають: «Маркетингові дослідження вивчають причинно-наслідкові зв'язки, які існують у сфері зайнятості та ринку праці. Зокрема, досліджується вплив на попит і пропозицію на регіональному ринку праці соціально-демографічних, міграційних, виробничо-фінансових, соціально-економічних, інвестиційних, ресурсних та інституціональних факторів» [4, с. 105]

Другим завданням маркетингу сільських територій прикордонних регіонів України на сучасному етапі європейської інтеграції нашої держави є формування позитивного іміджу вказаних територій, як у середовищі потенційних інвесторів, так і серед самих мешканців відповідних прикордонних сільських територіальних громад.

Вирішення цього завдання стане запорукою успішного просування економічних інтересів прикордонних сільських територій у межах транскордонних регіонів, а також на ринках країн-членів ЄС. Крім того, воно дозволить включити прикордонні сільські території України у процес формування транскордонних стратегій розвитку за участю сусідніх регіонів країн-членів ЄС.

Разом із цим, слід зробити акценті на існуванні низки бар'єрів, які обмежують ефективність впливу маркетингу на розвиток прикордонних сільських територій України та знижують якість виконання маркетингом своїх завдань щодо реалізації економічних інтересів сільських територій у сусідніх з ЄС прикордонних регіонах на сучасному етапі європейської інтеграції нашої держави.

Насамперед, це стосується дефіциту належним чином підготовлених кадрів, спроможних ефективно працювати у сфері маркетингу сільських територій, зокрема у прикордонних регіонах держави, що межують із ЄС.

По-друге, варто відзначити недостатню інституціоналізацію транскордонного простору між Україною та ЄС, що ослаблює можливості використання конкурентних переваг прикордонних сільських територій України на основі ефективного використання їх людського та природно-ресурсного потенціалу.

По-третє, звертає на себе увагу проблема недостатнього розвитку мережі маркетингових комунікацій у межах транскордонного простору між Україною та ЄС. Це блокує можливості передачі якісних інформаційних повідомлень про потенціал та пріоритетні напрями розвитку прикордонних сільських територій нашої держави з метою залучення іноземних інвестицій у технологічну модернізацію їх економіки та вирішення наявних економічних та екологічних проблем (рис. 1).

Вказані бар'єри проектуються на проблеми функціонування єврорегіонів, відсутність ефективних транскордонних кластерів (зокрема аграрних), прогалини в розвитку прикордонної торгівлі сільськогосподарськими товарами, зниження підприємницької активності на селі, посилення трудової міграції за кордон, поширення проявів девіантної поведінки серед мешканців прикордонних сільських територій України тощо.

Виходячи з усього зазначеного, розвиток сфери маркетингу сільських територій України та підвищення його ефективності в прикордонних з ЄС регіонах держави, обумовлюються передусім необхідністю виконання низки першочергових завдань, до яких слід віднести:

- навчально-освітню підтримку та підвищення якості кадрового забезпечення системи маркетингу сільських територій за фінансового сприяння ЄС, ґрунтовану на запровадженні постійно-діючих тренінгових програм для працівників органів місцевого самоврядування сільських територіальних громад у прикордонних з ЄС регіонах України;
- реалізація пілотних проектів, які співфінансуються міжнародними організаціями, урядами іноземних держав та регіональними органами влади і органами місцевого самоврядування України, за фінансової підтримки підприємницьких структур та благодійних організацій, з проведення регулярних виставково-ярмаркових заходів і ділових транскордонних форумів;
- налагодження постійного обміну статистичною та аналітичною інформацією між регіональними органами влади та органами місцевого самоврядування прикордонних регіонів України, з одного боку, та їх партнерами по транскордонному співробітництву з країн-членів ЄС, з іншого, щодо потенційних напрямів розвитку прикордонних сільських територій та стратегічних сфер реалізації транскордонних інвестиційних проектів, орієнтованих на підвищення ефективності та модернізацію сільської економіки.



**Рис. 1. Основні бар'єри розвитку маркетингу сільських територій прикордонних регіонів і засоби їх нівелювання в умовах поглиблення європейської інтеграції\***

\*Складено авторкою

Крім того, важливим напрямом підвищення ефективності використання маркетингових інструментів, які застосовуються з метою просування економічних інтересів прикордонних сільських територій нашої держави, є впровадження системних заходів з маркетингового забезпечення цілісних

транскордонних регіонів, які охоплюють прикордонні території двох або більшої кількості держав, що межують між собою.

Зокрема, Н. Мікула та О. Пастернак розглядають маркетинг транскордонного регіону, як діяльність, що реалізується певними суб'єктами від імені конкретного транскордонного регіону, з метою виявлення потреб цільових регіональних та транскордонних ринків («покупців»), як всередині регіону в його обох частинах (місцеві жителі, підприємці), так і за його межами (туристи, інвестори), та донесення до них інформації про регіон з метою його просування, підвищення конкурентоспроможності та якості життя мешканців. [2, с. 4]

Формування позитивного іміджу транскордонного регіону та підвищення інтересу потенційних інвесторів до його економіки одночасно сприяє підвищенню інвестиційної привабливості прикордонних територій кожного з регіонів, що беруть участь у його функціонуванні. У свою чергу, це стимулює надходження інвестиційних ресурсів у розвиток сільської економіки таких регіонів та збільшення обсягів збуту товарів і послуг, що продукуються в їхніх межах, на регіональному та міжнародному рівнях.

О. Пастернак відносить до основних функцій маркетингу транскордонного регіону: аналітичну, інформативну та соціальну. Перша із них передбачає проведення маркетингового аналізу різноманітних об'єктів і, як наслідок, забезпечення аналітичними матеріалами інституцій, що представляють транскордонний регіон, з метою прийняття ними ефективних управлінських рішень. Передусім це стосується даних про середовище функціонування транскордонного регіону, його позиціонування цільові ринки збуту, хід виконання маркетингових заходів, відхилення від запланованих показників, оцінку діяльності конкурентів тощо. Інформативна функція маркетингу транскордонного регіону полягає у забезпеченні маркетинговою інформацією цільових ринків (споживачів) як всередині, так і за межами регіону з метою цілеспрямованого впливу на них. Маркетингова інформація - це первинна інформація (інформація про певні заходи маркетингового характеру) та аналітична інформація (продукт маркетингових досліджень). Соціальна функція, як похідна від інформативної та аналітичної, покликана підвищити самосвідомість та ідентифікацію мешканців з місцем проживання та життєдіяльності і, як наслідок, стимулювати до участі в загальній меті підвищення рівня економічного розвитку та покращання іміджу транскордонного регіону. [3, с. 31]

Таким чином, маркетинг сільських територій прикордонних регіонів виконує низку завдань, пов'язаних не лише із просуванням інтересів сільських територіальних громад у транскордонному просторі та на міжнародному і загальнодержавному рівні. До сфери його компетенції входить також формування позитивного іміджу кожної сільської території у свідомості її безпосередніх мешканців, а відтак і популяризація у соціальному середовищі будь-якого прикордонного регіону пріоритетних напрямів розвитку його

сільських територій. Це спрямовує підприємницьку активність у русло реалізації стратегічних завдань, орієнтованих на довгостроковий розвиток сільських територій прикордонних регіонів та економіки цих регіонів загалом, особливо в умовах активізації транскордонного співробітництва та поглиблення європейської інтеграції.

Особливої важливості виконання цього та інших пов'язаних із ним завдань, які стоять перед сучасним маркетингом сільських територій прикордонних регіонів, набуває в умовах загострення міжнародної конкуренції та посилення нових викликів європейської інтеграції, що постали на нинішньому етапі глобалізації та геополітичної трансформації.

### Список використаних джерел

1. Борщевський В. Україна і Польща в умовах розширеного ЄС: економічна оптимізація та глобальне партнерство : монографія / Віктор Борщевський. – Львів: Аверс, 2009. – 244 с.
2. Мікула Н.А. Маркетингові інструменти транскордонної конвергенції регіонів / Н.А. Мікула, О.І. Пастернак // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Регіональна конвергенція та транскордонні ринки (зб. наук. пр.) / НАН України. Ін-т регіональних досліджень; редкол.: відп. ред. Кравців В.С. – Львів, 2011. – Вип. 5(91) – 2011 – 385 с. – С. 3-13.
3. Пастернак О.І. Економічний розвиток регіону: маркетингове забезпечення: монографія / О.І.Пастернак; НАН України. Ін-т регіональних досліджень; [відп. ред. П.Ю.Беленький]. – Львів, 2009. – 200 с.
4. Садова У. Регіональні ринки праці: аналіз та прогноз / Уляна Садова, Любов Семів. – Львів: ІРД НАН України, 2000. – 264 с.
5. Черевко І. Роль територіального маркетингу в зрівноваженому розвитку сільських територій / І. Черевко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://base.dnsgb.com.ua/files/journal/Visnyk-Lvivskogo-Nats-agrar-univer/APK/2010\\_2/files/10gidort.pdf](http://base.dnsgb.com.ua/files/journal/Visnyk-Lvivskogo-Nats-agrar-univer/APK/2010_2/files/10gidort.pdf).

#### **Кравців І. Маркетинг сільських територій приграничного регіона: основні напрямки розвитку, бар'єри і завдання**

*Исследуются проблемы маркетингового обеспечения приграничных сельских территорий Украины. Основное внимание акцентируется на средствах продвижения экономических интересов сельских территорий приграничных регионов в условиях углубления европейской интеграции Украины. Обнаружены барьеры, которые оказывают наибольшее деструктивное влияние на развитие маркетинга сельских территорий в приграничных регионах Западной Украины. Сформулированы предложения для органов государственной власти и местного самоуправления.*

**Ключевые слова:** маркетинг, сельские территории, приграничные регионы, европейская интеграция, продвижение экономических интересов.

#### **Kravtsiv I. Marketing of rural areas of near-border region: main directions of development, barriers and tasks**

*The problems of the marketing providing of near-border rural areas of Ukraine are studied. Basic attention is accented on facilities of advancement of economic interests of rural areas of*

*near-border regions in the conditions of deepening of European integration of Ukraine. Barriers which have most destructive influence on development of marketing of rural areas in the near-border regions of Western Ukraine are identified. Suggestions for public and local self-government authorities are formulated.*

**Keywords:** *marketing, rural territories, near-border regions, European integration, advancement of economic interests.*

УДК 338.48 : 330

*О. О. Погоріляк*

### **СУЧАСНІ ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ У КОНТЕКСТІ КОНЦЕПЦІЇ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ**

*На основі аналізу досліджень зарубіжних та вітчизняних науковців розкрито суть теорії конкурентних переваг. Коротко висвітлено основні підходи відомих теоретиків бізнесу і менеджменту до розробки концепцій компаній з метою утримання ринкової першості. Побудовано схематичну модель посилення конкурентних переваг на засадах створення унікальних технологій у готельній сфері (ключових компетенцій).*

**Ключові слова:** *готельна індустрія, конкурентні переваги, готельні технології, ринок послуг гостинності.*

У сучасній світовій індустрії гостинності існують дві основні форми ведення готельного бізнесу, які дозволяють покращити роботу готелів та значно посилити їхні конкурентні переваги: перша - об'єднання готелів з маркетинговою метою спільної реалізації продукту (готельних послуг); друга - об'єднання готелів для управління ними.

Загалом сучасна економічна наука детально висвітлює теоретичні засади конкуренції, її форми, прояви і динаміку, особливості формування та реалізації конкурентних переваг, аналізує світове конкурентне середовище, інноваційні підходи у забезпеченні конкурентних переваг тощо. На особливу увагу заслуговують дослідження таких зарубіжних вчених як М. Брандербурґера, Р. Вернона, Г. Грубера, А. Маршалла, Дж. Мілля, Дж. Мура, Дж. Нейлбаффа, М. Портера, К. Прахалада, Д. Рікардо, Дж. Робінсон, Дж. Сакса, П. Самуельсона, А. Сміта, П. Шоемейкера, Й. Шумпетера, Г. Хамела, Е. Хекшера, Дж. Хікса, Е. Чемберлена та ін [1-7]. Вітчизняні дослідники - Л. Антонюк, Я. Базилюк, О. Бейдик, М. Бойко, Л. Бортник, А. Гальчинський, В. Геєць, Л. Євчук, Т. Зінчук, С. Кваша, М., О. Любіцева, В. Ляшенко, М. Мальська, М. Малік, А. Філіпенко, О. Швиданенко, О. Шкільний та інші висвітлюють зазначені питання у контексті реалій української економіки. Незважаючи на це, потребують подальших досліджень теоретико-методологічні засади формування конкурентних переваг із проекцією інтересів суб'єктів глобальної економіки, особливо у розрізі секторів економіки, що і стало метою наших досліджень.

Теорії конкурентних переваг почали активно формуватися в 70-х роках ХХ ст. Загострення конкурентної боротьби спричинило інтенсивні пошуки нових важелів підвищення ефективності діяльності та посилення конкурентних переваг. Саме у той час американські теоретики бізнесу і менеджменту розробили ряд концепцій (універсальних алгоритмів) компаній з метою утримання ринкової першості. Запропоновані концепції були досить дієвими та швидко набували популярності. Пропонуємо коротко розкрити їхню суть та проаналізувати сучасні тенденції підсилення конкурентних переваг у готельному бізнесі.

У 70-ті роки популярними були схеми розподілу стратегічних ресурсів для багатогалузевих фірм - доступні, прості у використанні та наочні. До прикладу, матриця "зростання ринку / частка ринку", розроблена Бостонською консалтинговою групою, передбачала розподіл обмежених ресурсів «на око». Потрібно було оцінити рентабельність і перспективність виробничо-збутових відділень фірми та поділити їх на чотири групи: «зірки», «дійні корови», «знаки питання», «собаки».

У 80-тих роках минулого століття професор Гарвардської школи бізнесу М. Портер нещадно критикував популярну до того часу модель. Він довів, що будь-яка компанія стикається: по-перше, із спробами покупців збити ціни; по-друге, із спробами постачальників - підвищити їх; по-третє, із поширенням товарів-замінників. М. Портер запропонував: або мінімізувати виробничі витрати і ціни (за допомогою ефекту масштабу і відповідних технологій), або диференціювати продукт (зосередитися не на зниженні витрат, а на утриманні певного кола покупців), або сконцентруватися на певному сегменті ринку [1]. Проте кожна типова стратегія, на думку М. Портера, гарантує лише відносний успіх, оскільки має не тільки переваги, але й загрожує ризиками.

Практика використання теоретичних схем виявила їхню дієвість тільки за умови незмінних ринкових умов протягом тривалого часу. Якщо ринкова ситуація несподівано змінюється, то формальні схеми перестають працювати.

Через кризу стратегічного планування у 80-тих роках практики тимчасово відмовились від теорій і захопились реструктуризацією та перебудовою виробничих процесів, управлінням якістю, оптимізацією розміру фірм, скороченням штату працівників тощо. Проте ці коригувальні заходи не були надто ефективними і у середині 90-х років відновилися дослідження стосовно дієвих факторів росту компаній і перспектив бізнесу у ХХІ ст.

У 1995р. М. Треси і Ф. Вірсема, представники консалтингової фірми CSC Index, озвучили пропозицією визначити свої сильні сторони компанії і зміцнювати їх. Вони ширше тлумачили дій компанії, в яких однаково важливі як конкуренція, так і співробітництво, але розглядали конкуренцію як битву, в якій «переможець отримує все» [2].

Психолог Дж.Ф. Мур з Гарвардського університету розробив теорію підприємницьких екосистем: порівняв бізнес середовище із природним

середовищем (екологічною системою), в якому присутні не тільки боротьба, але і еволюція, співробітництво і взаємозалежність [3].

Ще однією спробою вирішити дилему "конкуренція або співробітництво" стала теорія «співконкуренції» (співробітництво плюс конкуренція) або «теорія ігор», запропонована А.М. Бранденбургер (Гарвардський університет) та Б.Дж. Нейлбафф (Єльський університет) [4]. Вчені запропонували використовувати гнучкі комбінації бізнес поведінки та пристосовуватись до зовнішніх умов, оскільки у бізнесі не існує фатальної неминучості виграшу одних і програшу інших; отримувати вигоду можуть багато учасників.

Розглянуті вище теорії стосувалися, передусім, діючого бізнесу і передбачають формування конкурентних переваг «сьогодні - на сьогодні», в тому числі з використанням співпраці. Проте сучасність вимагає від компаній вмінь формувати ринки майбутнього і домінувати на них.

Новітню концепцію розвитку бізнесу з орієнтацією на майбутнє першими запропонували Г.Хемел (Лондонська школа бізнесу) і К.К. Прахалад (Мічиганський університет) і назвали це «інтелектуальним лідерством». Вчені ввели терміни «стратегічні наміри» і «стратегічна архітектура» [5].

Інтелектуальне лідерство за Г. Хемел і К.К. Прахалад - це вмиле використання потенційних можливостей розвитку і нового використання продукту, а також мотивування розвитку знань і вмінь працівників, що є ширшими за їхні посадові обов'язки. Якщо якийсь конкретний товар не користується попитом, ключові компетенції дозволять вийти з іншими пропозиціями.

Г. Хемел і К.К. Прахалад довели, що конкурентоспроможність створюється в масштабі всієї компанії та закликали перемагати «не ресурсами, а вмінням». Проаналізувавши концепції успіху ряду провідних компаній (Microsoft, Motorola, Honda, Wal-Mart і інших), Г. Хемел і К.К. Прахалад надали докази того, наскільки є важливим не займатися реструктуризацією і перебудовою, а створювати ринки майбутнього і домінувати на них.

Авторів критикували за максималізм і складність концепції, яку проблематично застосувати на практиці для пересічного підприємства. Їхня концепція може бути імплементована тільки у компанії-лідери в високотехнологічних галузях і глобальному бізнесі [6]. На думку дослідників недостатньо передбачити, що може трапитися з компанією в майбутньому, необхідно самому проектувати майбутнє, тобто керувати ним.

Професор Гарвардського університету Р.М. Кантер наголошує на тому, що наявність «електронної» корпоративної культури підсилює переваги і можливості фірм [7]. Електронна культура не вимагає, як раніше, адміністративного контролю над співробітниками і допомагає позбутися від багатьох перешкод в роботі (очікування, що спускається згори плану, надходження повної інформації по будь-якого питання, додаткових узгоджень

після прийняття рішень тощо). Електронна культура і дисциплінує, і відкриває шлях для творчості.

Всі розглянуті теорії галузевого лідерства і створення конкурентних переваг на ринках майбутнього є більш реалістичними для великого бізнесу, проте лєвова частка компаній, які не пробілися в лідери, не зникають з ринку, а намагаються знайти та утримувати свою частку.

В аналогічній ситуації опинився і ринок послуг гостинності. Виникла необхідність кардинальних змін у стратегічному управлінні підприємствами цього сегменту економічної діяльності. Пройшовши етапи кількісного зростання (кількість новостворених підприємств, розширення географічних горизонтів присутності готельних мереж) і якісного вдосконалення (споживчі властивості і диференціація послуг гостинності, стандарти і технології обслуговування, позиціонування на ринку тощо), лідери індустрії гостинності на початку ХХІ ст. переконались, що конкурентні переваги залежать найбільше від ефективного запровадження накопичених знань і досвіду. Тільки симбіоз практичних та теоретичних знання і досвід сьогодні є найважливішим стратегічним ресурсом сучасного підприємства.

Світовий досвід розвитку провідних корпорацій індустрії гостинності показує, що у стратегічному плануванні доцільно використовувати покроковий метод. Тобто з кожним наступним кроком додаються нові ресурси, змінюється їхнє співвідношення і, отже, створюється стратегічний ресурсний потенціал, в основі якого лежать конкурентні переваги, що дозволяють адекватно реагувати на зовнішні збурення, виникаючі кризи і інші зміни. Перевагами такого стратегічного підходу є:

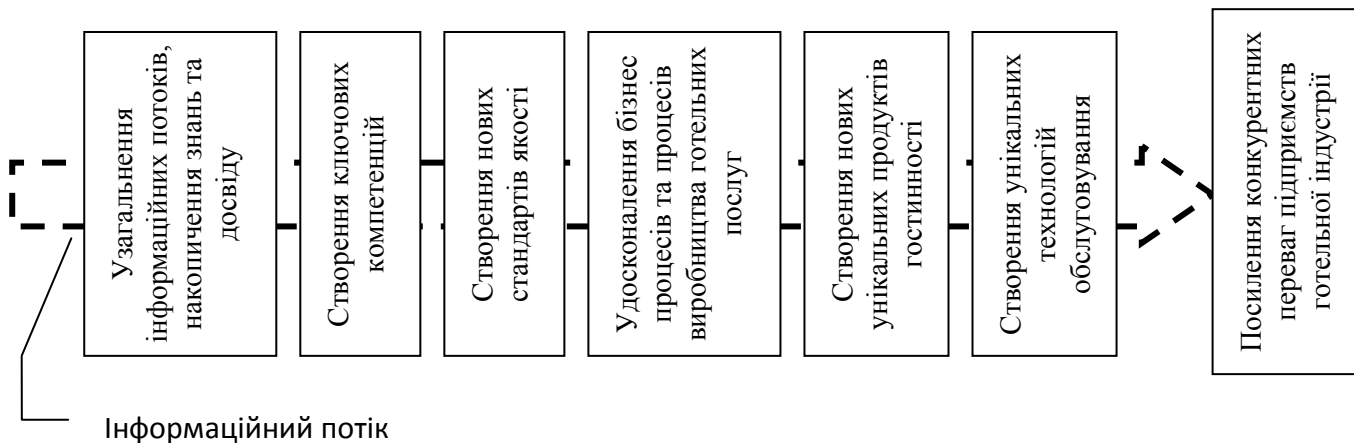
- можливість прогнозувати динамічні зміни зовнішнього середовища і передбачити їхній вплив на діяльність підприємства;
- накопичений стратегічний потенціал корпорацій індустрії гостинності має високий імунітет на зміни і може управляти цими змінами у зовнішньому і внутрішньому середовищі.

Сучасні готельні компанії поєднують в собі знання і вміння власника, компанії, яка управляє бізнесом, девелопера і франчайзера. До прикладу, готельна мережа Starwood Hotels & Resorts Worldwide одночасно є власником об'єктів готельної нерухомості, управляючою компанією і франчайзером з мультибрендовим портфелем готельної нерухомості. Успіх сучасних підприємств індустрії гостинності в основному залежить від ступеня запровадження в їх діяльність компетентного підходу.

Зазначимо, що «відмінні організаційні компетенції фірми» вперше сформулював ще у 1950-і рр. Ф. Селзнік [8]. Як говорилось вище, створення сучасної концепції ключових компетенцій належить вченим Г. Хемел і К. К. Прахалад, ми ж спробуємо спроектувати її дію на підприємства індустрії гостинності.

Основним завданням сучасного готельного менеджменту є узагальнення інформаційних потоків, збір та систематизація отриманих знань і практичного

досвіду і перетворення їх у ключові компетенції, іншими словами - це здатність працівників готельної індустрії створювати унікальні бізнес-процеси і сучасні готельні технології. Модель посилення конкурентних переваг на засадах створення унікальних технологій у готельній сфері схематично представлена на рис. 1. На наш погляд, концепція ключових компетенцій задля посилення конкурентних переваг повинна бути побудована на перманентному навчанні та засвоєнні нових фахових знань в створенні нових компетенцій.



**Рис. 1. Модель посилення конкурентних переваг на засадах створення унікальних технологій у готельній індустрії\***

\*Джерело: побудовано автором

Підприємствам готельної індустрії доцільно культивувати такі нові компетенції:

- оволодіти методами аналізу економічної кон'юнктури ринків товарів і послуг для ефективного, своєчасного і якісного задоволення потреб споживачів;
- генерувати і висувати інноваційні ідеї стосовно створення, розробки і запровадження унікальних технологій організації бізнесу та надання послуг, які користуються попитом на ринку готельних послуг;
- володіти навичками реалізації унікальних технологій надання послуг гостинності, їхнього просування і позиціонування на ринку;
- використовувати наявні ресурси і креативні здібності працівників для створення конкурентних переваг готельного підприємства;
- прогнозувати і задовольняти потенційний попит на готельні послуги з урахуванням стратегічного потенціалу підприємства;
- підвищувати ефективність функціонування підприємств готельного бізнесу завдяки раціональному використанню інвестиційних та інших фінансових ресурсів;
- вживати інноваційні заходи задля підвищення репутаційного потенціалу, його відповідності стандартам, класифікаціям та громадській думці про підприємство гостинності.

Загалом місія, принципи та філософія діяльності підприємств готельної індустрії залишаються незмінними протягом тривалого періоду часу, проте



стратегічні ресурси змінюються і переглядаються, і саме це забезпечує готелям гнучкість і переваги у конкурентній боротьбі. Запорукою успіху виступають ключові компетенції, що створені підприємством протягом всього періоду його діяльності. Дієвість та ефективність ключових компетенцій безпосередньо залежить від досвіду, мотивації та професіоналізму працівників індустрії гостинності.

### Список використаних джерел

1. Porter M. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. - NY: Free Press. - 1980; Idem. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. - NY: Free Press. - 1985.
2. Treacy M., Wiersema F. The Discipline of Market Leaders. Reading (Mass.), 1995.
3. Moore JF. The Death of Competition. - NY: Harper Business, 1996.
4. Brandenburger AM, Nalebuff BM. Co-opetition. - NY: Doubleday, 1996.
5. Hamel G., Prahalad CK. Competing for the Future. - Harvard Business School Press. Boston (Mass.): - 1994.
6. Hamel G. Leading the Revolution. - Harvard Business School Press. Boston (Mass.): - 2000.
7. Kanter RM. Evolve! Succeeding in the Digital Culture of Tomorrow. - Harvard Business School Press. Boston (Mass.): - 2001.
8. Selznick P. Leadership in Administration: A Sociological Interpretation. - Harper & Row: NY 1957.

#### **Погориляк Е. А. Современные формы организации гостиничного бизнеса в контексте концепции конкурентных преимуществ**

*На основе анализа исследований зарубежных и отечественных ученых раскрыта суть теории конкурентных преимуществ. Коротко освещены основные подходы известных теоретиков бизнеса и менеджмента к разработке концепций компаний с целью удержания рыночного первенства. Построено схематическую модель усиления конкурентных преимуществ на основе создания уникальных технологий в гостиничной сфере.*

**Ключевые слова:** гостиничная индустрия, конкурентные преимущества, гостиничные технологии, рынок услуг гостеприимства.

#### **Pogorilyak O. Contemporary forms of hospitality in the context of the competitive advantages concept**

*On the basis of studies of foreign and domestic scientists the essence of the competitive advantage theory is revealed. The main approaches known theorists and business management in the development concept of the company in order to keep the market superiority are outlined. Schematic model gain competitive advantage through the creation of unique technologies in the hotel industry is built.*

**Keywords:** hotel industry, competitive advantages, hotel technology, the market of hospitality services.

УДК 331.105.6

*I. С. Мазярко*

## ПРИНЦИПИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ СИСТЕМНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОГО ДІАЛОГУ У РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

*У статті розглянуто сутність та значення соціального діалогу як об'єкта державної політики в роздрібній торгівлі України. Наведено сукупність принципів державної політики реалізації соціального діалогу, запропоновано їх класифікацію. Визначено особливості реалізації принципів державної політики у сфері соціального діалогу, притаманні роздрібній торгівлі, на основі системного підходу. Структурується підходи до визначення принципів організації праці та обрання відповідних інструментів, засобів і заходів соціального діалогу в галузі.*

**Ключові слова:** соціальний діалог, трудові відносини, принципи державної політики реалізації соціального діалогу, соціальна відповідальність, роздрібна торгівля.

Узгодження принципів економічної ефективності та соціальної відповідальності економічних агентів задля реалізації соціальних та економічних індивідуальних і суспільних потреб необхідне в умовах ринкових відносин, оскільки актуалізується завдання інтенсифікації процесів підвищення ефективності реалізації трудового, кадрового та інтелектуального потенціалу на всіх рівнях економічних відносин, видах економічної діяльності та безпосередньо суб'єктів господарювання з урахуванням потреб в забезпеченні високої продуктивності праці та узгодженні матеріальних і соціально-психологічних передумов активної трудової діяльності. Усвідомлення ролі задоволення соціально-матеріальних, духовно-інтелектуальних потреб працівників у системі соціально-економічної ефективності роздрібною торгівлі є важливим, адже за умов ресурсної та фінансової обмеженості об'єктивно посилюється важливість праці. Відтак, актуальним предметом для дослідження вважаємо зміст принципів державної політики розвитку соціального діалогу у галузі роздрібною торгівлі.

Одними з перших дослідників (Аристотель, Платон, Цицерон) вважалося, що функція соціального діалогу покликана виконувати завдання забезпечення у суспільстві цілісності, правової переконливості, згоди та єдності. У працях Г. Гроція, Д. Локка, Ж.-Ж. Руссо, Б. Спінози доводилося, що результати процедури діалогу в суспільстві можуть стати ефективними лише забезпечивши чітку інституційну основу для його проведення, існування суспільства неможливе без дії законів, завдання яких оберігати свободу кожної особи і бути рівними для всіх [3, с. 20-23]. Засобом ліквідації інституту найманої праці та формування економічних комплексів розглядав теорію соціального діалогу Дж. Мілль [9]. Насправді подолати суперечності між власниками капіталу і найманими працівниками на основі соціального партнерства вкрай важко, тому в ринкових умовах правомірність цієї гіпотези дещо послабилася.

Сутність соціального діалогу як об'єкта державної політики доцільно розглядати крізь механізм принципів, згрупованих на основі системного підходу.

Метою статті є визначення та характеристика сукупності принципів

державної політики системної реалізації соціального діалогу у сфері роздрібно́ї торгівлі.

Соціальный діалог при регулюванні розвитку роздрібно́ї торгівлі набуває своїх особливостей та залежить від його напрямів та обсягів діяльності, форми власності та господарювання, кількості працівників. Як інструмент державної політики соціальний діалог у роздрібно́ї торгівлі є засобом системного та структурно-збалансованого формування сприятливого соціально-трудоного середовища функціонування підприємств цього виду економічної діяльності, в якому відбувається покращення якості трудового життя, реалізуються соціально-економічні програми, підвищується соціальна відповідальність, забезпечуються передумови покращення соціально-економічного становища усіх суб'єктів перемовин.

Соціальний діалог стосується визначення і зближення позицій суб'єктів соціально-трудоного відносин, що в кінцевому підсумку (за умови його дієвості і ефективності) приводить до формування такої системи регулювання (на макрорівні) та управління (мікрорівень), за якої рівень якості і розвитку соціально-трудоного відносин оптимальні і задовольняють усіх їх учасників. Своєю чергою соціально-трудоного відносини галузі за своєю економічною ціллю є системно-динамічним явищем, оскільки постійно потребують нових ресурсів, інноваційно розвиваються та удосконалюються. Крім того, потреба у покращенні соціально-трудоного відносин належить до переліку пріоритетних завдань механізму державного регулювання стабільного функціонування та розвитку роздрібно́ї торгівлі як виду економічної діяльності. Це потребує покращення системно-структурних характеристик соціального діалогу в галузі.

Відтак, як головний об'єкт соціально-трудоного відносини, так і безпосередньо соціальний діалог передбачають використання механізму та принципів, заснованих на розгляді загальних функцій управління розвитком галузі та її функціональних сфер. Зрозуміло, що в цих цілях відповідними органами державного управління використовуються різні механізми, особливості застосування яких неоднозначні. Крім того, різними є переваги та недоліки, що уособлюють доцільність їх використання. Проте, однозначним є висновок, що реалізація окремого механізму є недостатнім та потребує об'єднання структурних переваг декількох самостійних механізмів. Враховуючи зазначене, актуалізується потреба у визначенні особливостей застосування, переваг та недоліків різних за своєю природою механізмів в контексті реалізації державної політики становлення і якісного розвитку соціального діалогу.

Так, в науковій літературі до основних принципів організації праці, на яких формуються засади соціального діалогу в контексті регулювання соціально-трудоного відносинами в роздрібно́ї торгівлі відносять:

1. підпорядкованість стратегічним пріоритетам розвитку, тобто процеси управління організацією праці повинні бути інтегровані із загальною системою

управління обсягами діяльності та обслуговування працівників, фінансування його розвитку;

2. забезпечення стабільності персоналу та його укомплектованості, що передбачає кадрову сталість, яка поєднується з формуванням раціональної рухливості персоналу у зв'язку з професійно-кваліфікаційним зростанням, посадовим просуванням;

3. відбір працівників на конкурсній основі, йдеться про інтенсифікацію процесів формування й відтворення людського та соціального капіталу підприємств роздрібної торгівлі;

4. покращення соціально-економічної мотивації (система матеріального та нематеріального стимулювання праці повинна забезпечувати зростання продуктивності праці та економію таким чином ресурсів досліджуваної галузі);

5. дотримання інституційно-правових норм зайнятості та регулювання системи оплати праці (запровадження механізмів партнерства між суб'єктами соціально-трудова відносин щодо забезпечення економічної зацікавленості у зростанні результатів праці);

6. забезпечення належних психофізіологічних умов трудової зайнятості, її змісту та соціальної привабливості (дотримання норм моралі, взаємної довіри, порозуміння та зростання якості трудової діяльності персоналу);

7. справедливість участі персоналу в розподілі результатів діяльності (соціальна відповідальність кожного суб'єкта соціального діалогу залежить від участі у забезпеченні результативності роздрібної торгівлі);

8. колективно-договірне регулювання, характерними ознаками якого є рівноправність сторін, реальність виконання зобов'язань, добровільність їх прийняття, систематичний контроль і відповідальність за порушення договірних домовленостей;

9. автоматизацію та механізацію праці, яка проявляється у підвищенні ефективності формування умов високопродуктивної праці та трудової дисципліни [1, 130-141; 2, с. 301-315; 5; 4, с. 69-74].

Варто зазначити, що в наукових працях зустрічаються й інші підходи до визначення принципів організації праці та обрання відповідних інструментів, засобів і заходів соціального діалогу в галузі, у т. ч. роздрібної торгівлі. Так, виділяють такі групи принципів:

- загальносистемні (зворотного зв'язку, постійного різноманіття, удосконалення, зовнішнього доповнення, інноваційного покращення, цілісності системи, емерджентності);

- організаційної побудови (імітаційності, інтегрованості, концентричності, адаптивності, ієрархічної впорядкованості, оптимальності, компіляційності);

- організації процесів (модифікації, ефективності, структурності, системності, збалансованості, ритмічності, необмеженості, безперервності, раціональності) [7, с. 25-33; 8].

Відтак, сукупність принципів реалізації державної політики розвитку соціального діалогу у роздрібній торгівлі можна об'єднати у групи:

1) принципи справедливості, які передбачають спільну відповідальність держави, місцевих органів влади, керівників, власників і трудових колективів щодо результатів діяльності та раціональний розподіл доданої вартості;

2) принципи безпеки, які підтверджують соціально-економічну та соціально-трудова впевненість у відсутності загроз зниження зайнятості, належної матеріальної винагороди за виконану працю, соціального захисту, здоров'я та працездатності;

3) принципи розвитку особистості, завдяки яким відбувається формування високої особистої відповідальності як держави, роботодавців, так і персоналу до своїх трудових зобов'язань, колективізму і свідомого ставлення до середовища, в якому виконуються норми трудової моралі [6, с. 14-15].

Зауважимо, що окремі важливі принципи реалізації державної політики розвитку соціального діалогу в галузі роздрібної торгівлі можна об'єднати в групу, що надасть як кожному з них зокрема, так і загальній сукупності нових більш дієвих якостей і властивостей. Йдеться про принципи системного підходу. До них віднесемо: соціальну відповідальність, що передбачає створення сучасних і безпечних робочих місць, соціально-побутових умов для самореалізації і розвитку особистості; зростання якості культури праці працівників, етики та естетики обслуговування, що проявляються у покращенні ергономічних, фізіологічних та естетичних зручностях роботи, гарантійного обслуговування, а також захисті конфіденційної інформації про клієнтів; покращення матеріального становища та якості життя населення в районі функціонування (зокрема через соціально-продовольчу безпеку, розширення асортименту соціально значущих товарів і послуг, реалізація благодійних і спонсорських проектів); нагромадження суб'єктами соціального діалогу організаційно-економічних можливостей утвердження приватно-партнерських відносин (в умовах соціалізації товарно-грошових відносин особливої цінності набуває неухильне виконання вимог законодавства та протидії усім видам корупції, ведення бізнесу відповідно до принципів чесної конкуренції, забезпечення збереження комерційної таємниці); формування соціальних цінностей відносно імпортозаміщення, соціально відповідального споживання і споживчої поведінки.

Таким чином, з огляду на важливість дотримання системного підходу слід врахувати як загальноприйняті принципи державної політики реалізації соціального діалогу, так і їх особливості в сфері торгівлі (рис. 1).

Відтак, концептуальним рішенням у визначенні елементів механізму державної політики реалізації соціального діалогу у роздрібній торгівлі є наявність «єдиних соціально-трудова норм», інституціонально-незмінних, координаційно-врегульованих, обов'язково виконуваних. Відповідно, вироблення таких норм слід розглядати як визначення ідейних пріоритетів економічних, соціально-психологічних, правових, адміністративних правил державного регулювання соціального діалогу в аналізованій галузі.



**Рис. 1. Сукупність принципів державної політики системної реалізації соціального діалогу у роздрібній торгівлі (складено автором)**

Крім того, становлення соціально-трудова норм соціального діалогу в роздрібній торгівлі доцільно розглядати в рамках узгодження потреб та інтересів усіх суб'єктів відносин, де найманий працівник прагне отримати належні умови праці та матеріальну винагороду за виконану працю, власник підприємства – забезпечити зростання ефективності господарсько-фінансової діяльності, покупець – належної культури і якості торговельного обслуговування, а держава – зростання продуктивності та ефективності праці в галузі.

Проте, на перших етапах впровадження ефективної системи соціального діалогу не стільки важливою є кількість законодавчо-правових актів чи їх праводієздатність, а розуміння трудовим колективом, керівництвом торговельних підприємств потреби соціалізації діяльності та удосконалення відносин в межах соціального діалогу. Водночас, здатність трудового колективу усвідомити намагання реформувати через соціальний діалог існуючі соціально-трудова відносини варто розглядати як результат розвитку природи співробітництва і конфлікту, відкидаючи упередженість, невизначеність,

емоційність та суб'єктивну неоднорідність.

Таким чином, органам державного управління, відповідальним за реалізацію соціального діалогу в роздрібній торгівлі, для задоволення економічних інтересів усіх суб'єктів соціального діалогу необхідно поєднувати механізми формування та розвитку соціально-трудова відносин. Саме тому усвідомлення сутнісних характеристик формування та розвитку соціально-трудова відносин і, як наслідок, впровадження системного підходу до управління соціальним діалогом є відображенням розробки і реалізації відповідної концепції державної політики формування організаційно-економічного механізму як складової політики реалізації інтелектуально-кадрового, а через нього і економічного потенціалу роздрібної торгівлі як галузі та частини системи національного господарства держави.

### Список використаних джерел

1. Бланк И. А. Торговый менеджмент / И. А. Бланк. – [2-е изд., перераб. И доп.]. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
2. Економіка торговельного підприємства : підруч. для вузів. / Мазаракі А. А. та ін. [під ред. проф. Н. М. Ушакової]. – К. : Хрещатик, 1999. – 800 с.
3. Жан-Жак Руссо. Про суспільну угоду, або принципи політичного права ; пер. з фр. О. Хома / Руссо Жан-Жак. – К. : Port-Royal, 2001. – 349 с.
4. Забродська Г. Людський фактор на підприємствах роздрібної торгівлі / Г. Забродська // Схід. Аналітично-інформаційний журнал. – 2010. – № 10. – С. 69-74.
5. Максимова Т. С. Реалізація концепції системної динаміки при діагностуванні розвитку підприємств роздрібної торгівлі [Електронний ресурс] / Т. С. Максимова. – Вісник Східноукраїнського національного університету університету ім.В. Даля. Науковий журнал. – 2011. – № 11.1. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/vsunu/2011\\_11\\_1/Maksimova.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2011_11_1/Maksimova.pdf)
6. Мисникова Л. В. Организация труда в торговле : учеб. пособ. / Л. В. Мисникова, Н. А. Сныткова. – Минск : Изд-во Гревцова, 2010. – 184 с.
7. Організація торгівлі : підруч. – [ 2-ге вид, прероб. та доп ] / за ред. В. В. Апопія. – К. : ЦНЛ, 2005. – 616 с.
8. Сітка М. Р. Принципи формування і розвитку соціально-трудова відносин на підприємства торгівлі [Електронний ресурс] / М. Р. Сітка. - Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/2\\_KAND\\_2013/Economics/5\\_124123.doc.htm](http://www.rusnauka.com/2_KAND_2013/Economics/5_124123.doc.htm)

### **Мазярко И.С. Принципы государственной политики системного реализации социальной диалога в розничной торговле Украины**

*В статье рассмотрены сущность и значение социального диалога как объекта государственной политики в розничной торговле Украины. Приведена совокупность принципов государственной политики реализации социального диалога, предложена их классификация. Определены особенности принципов государственной политики реализации социального диалога, присущие розничной торговле, на основе системного подхода.*

*Структуризовано підходи к определению принципов организации труда и избрания соответствующих инструментов, средств и мероприятий социального диалога в отрасли.*

**Ключевые слова:** *социальный диалог, трудовые отношения, принципы государственной политики реализации социального диалога, социальная ответственность, розничная торговля.*

**Mazyarko I. Principles of state policy of social dialogue system in retail Ukraine**

*The article examines the nature and importance of social dialogue as an object of the state policy in the retail in Ukraine. Shown the set of principles of the state policy of social dialogue implementation, proposed its classification. Defined the features of the state policy principles of social dialogue implementation, typical in retail, through a systematic approach. Structured approaches to determining principles of work organization and selection of appropriate tools, methods and activities of social dialogue in the brunch.*

**Keywords:** *social dialogue, labor relations, principles of state policy social dialogue implementation, social responsibility, retail.*

УДК 332.1

*О. С. Пляшко*

**ВПЛИВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНІВ**

*У статті визначено та доведено вплив і взаємообумовленість конкурентоспроможності людських ресурсів та соціально-економічного розвитку регіонів України. На основі сформованих кореляційно-регресійних залежностей встановлено, що вплив конкурентоспроможності людських ресурсів на показники соціально-економічного розвитку є більш значущим, ніж зворотній, а зміна рівня конкурентоспроможності людських ресурсів найбільш відчутно впливає на зміни обсягів валового регіонального продукту, капітальних та прямих іноземних інвестицій. Виявлені на основі зіставлення відносного порівняльного приросту показників регіональні тенденції та залежності засвідчують, що конкурентоспроможні людські ресурси не є єдиним і визначальним гарантом ефективного соціально-економічного розвитку.*

**Ключові слова:** *людські ресурси, конкурентоспроможність людських ресурсів, регіони України, соціально-економічний розвиток, кореляційно-регресійний аналіз.*

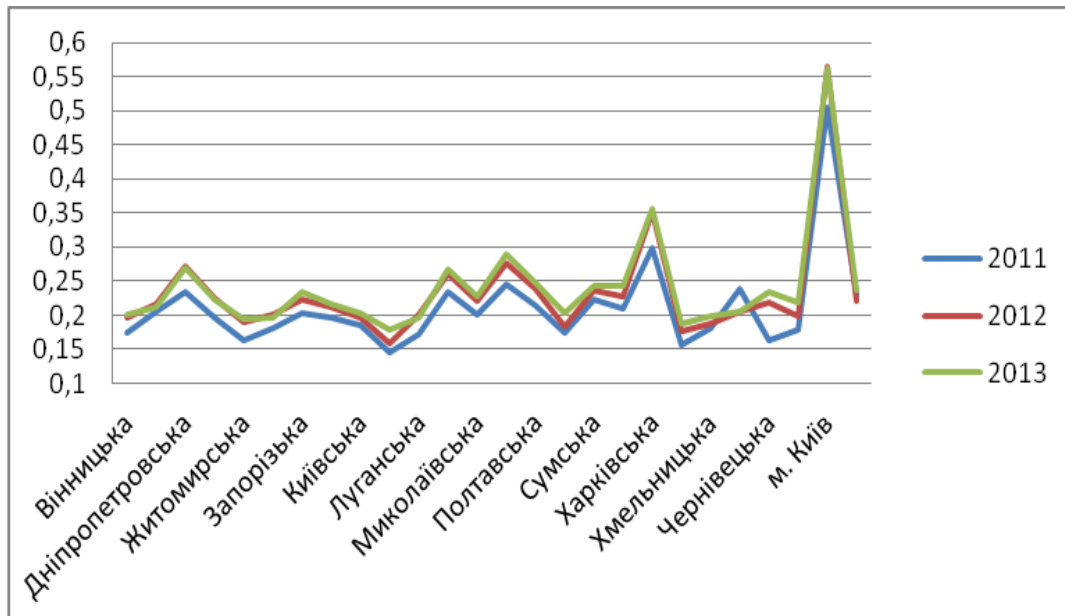
Основними соціально-економічними трендами сучасності є визнання людини найбільшою цінністю у процесі суспільного виробництва, інструментом і метою соціально-економічного зростання. Ефективність та конкурентоспроможність держав, регіонів, підприємств визначається не стільки матеріальними чи фінансовими перевагами, скільки перевагами у якості людських ресурсів, особливо їх здатністю продукувати нові знання, створювати



та впроваджувати інновації. Очевидною є залежність між станом конкурентоспроможності людських ресурсів та рівнем соціально-економічного розвитку держав та регіонів.

Проблемам регіональної конкурентоспроможності на міжнаціональному рівні, зокрема розробці концепцій формування конкурентоспроможності країни на міжнародному рівні, присвячено праці Дж. Данінга, Дж. Хампфрі та Х. Шмітц, К. Фрімена Б. Рейнерта та ін. Причини економічної нерівності держав і регіонів досліджують сучасні провідні вчені-економісти Д. Асемоглу, Д. Робінсон, К. Голдін, Л. Кац, Л. Зангалест, Р. Раджан. У численних роботах вітчизняних вчених, зокрема співробітників Інституту регіональних досліджень ім. М. І. Долішнього (Данилишина Б. М., Долішнього М. І., Садової У. Я., Семів Л. К., Шульц С. Л. та ін.) розкрито загальнотеоретичні та прикладні аспекти вітчизняної регіональної проблематики, в тому числі і конкурентоспроможності. Проблемам регіональних особливостей людських ресурсів присвячено праці науковців Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи (Лібанової Е. М., Лісогор Л. С., Курило І. О., Пирожкова С. І. та ін.). У роботах Безтелесної Л. І., Безуглої В. О., Запотоцького С. П., Чернявської О. В. та ін. досліджено окремі напрямки регіонального розвитку та конкурентоспроможності і обґрунтовано практичні аспекти їх регулювання. Однак, мало дослідженими залишаються прикладні питання взаємозв'язку соціально-економічного розвитку та конкурентоспроможності людських ресурсів. Саме цим зумовлена постановка мети даної статті, що передбачає оцінку взаємозв'язку між конкурентоспроможністю людських ресурсів та соціально-економічним розвитком в розрізі регіонів України.

Конкурентоспроможність людських ресурсів у регіональному розрізі оцінено шляхом розрахунку інтегрального показника (ІПКСЛР) за період 2011-2013рр. ІПКСЛР включає показники стимулятори та дестимулятори, що характеризують можливості, здатності та результативність реалізації соціально-демографічного, освітньо-професійного, мотиваційного, інтелектуального, інноваційно-креативного, культурного та духовно-інформаційного потенціалів людських ресурсів. Встановлено, що рівень конкурентоспроможності людських ресурсів країни є досить низьким, а регіональні значення поляризовані. Максимальна конкурентоспроможність людських ресурсів у м. Київ, мінімальна – у Кіровоградській обл. Основною тенденцією конкурентоспроможності людських ресурсів в динаміці (2011-2013рр.) є відносна сталість тренду, що супроводжується незначним щорічним зростанням у більшості областей, крім Черкаської (рис. 1). Вищими темпами, ніж у середньому по Україні, конкурентоспроможність людських ресурсів збільшувалась у Харківській, Чернівецькій областях та м. Києві. Незначно знизилась – у Черкаській області та АР Крим. Тимчасове зростання конкурентоспроможності людських ресурсів у 2012р. порівняно з 2011р., але з подальшим зниженням у 2013р. спостерігається у Волинській, Дніпропетровській, Донецькій, Закарпатській та Луганській областях.



**Рис. 1. Динаміка конкурентоспроможності людських ресурсів за регіонами України, 2011-2013рр.\***

\* Складено автором

Оціночними показниками стану розвитку економіки обрано статистичні показники соціально-економічного розвитку регіонів: валовий регіональний продукт (ВРП), розмір капітальних інвестицій (КІ), обсяги реалізованої промислової продукції (ОРПП) та послуг (ОРП), обсяги виробництва сільськогосподарської продукції (ОСГП) та роздрібного товарообороту (РТ), обсяги реалізації інноваційної продукції (ОРИП), обсяги прямих іноземних інвестицій (ПІІ) та сукупних витрат населення (В). Всі цінові показники представлені у розрахунку на 1 особу і приведені до цін базового 2011 року.

Аналіз взаємозв'язку конкурентоспроможності людських ресурсів та соціально-економічного розвитку регіонів проведено у два етапи. На першому етапі встановлено кореляційно-регресійні залежності між ІПКСЛР та показниками соціально-економічного розвитку регіонів. На другому етапі, на основі групування регіонів за відносним порівняльним приростом показників, визначено динамічні особливості розвитку регіонів та конкурентоспроможності людських ресурсів.

У результаті кореляційного аналізу встановлено відсутність сталої динаміки змін рівня кореляції показників (табл. 1). Спостерігається щорічне збільшення кореляції між конкурентоспроможністю людських ресурсів (ІПКСЛР), ВРП та обсягами реалізації інноваційної продукції (ОРИП), зменшення – між ІПКСЛР та обсягами капітальних інвестицій (КІ). При цьому показник ВРП є одним з найбільш корельованих, а обсяги реалізації інноваційної продукції (ОРИП) – найменш корельованим з ІПКСЛР. Низьким є рівень кореляції ІПКСЛР та обсягів роздрібного товарообороту (РТ) і реалізованих послуг (ОРП).

**Кореляційна матриця показників конкурентоспроможності людських ресурсів та соціально-економічного розвитку регіонів, 2011-2013рр.**

ІПКСЛР		ВРП	ІІІ	КІ	В	ОРПП	ОРП	ОСГП	РТ	ОРП
	2011	0,8295	0,9022	0,8501	0,7267	0,6043	0,2644	-0,4235	0,1186	0,0499
	2012	0,8557	0,9452	0,8194	0,8227	0,7721	0,3428	-0,5333	0,1905	0,0889
	2013	0,8615	0,8888	0,7346	0,7418	0,4572	0,2894	-0,4805	0,1174	0,1628

\* складено автором

Інші показники більш пов'язані між собою, між ними спостерігається середня та сильна кореляція. Сильна позитивна кореляція наявна між конкурентоспроможністю людських ресурсів (ІПКСЛР) та ВРП, обсягами прямих іноземних інвестицій (ІІІ), капітальних інвестицій (КІ) та сукупних витрат населення (В). При цьому зв'язок між ІПКСЛР та ВРП щорічно збільшується, а з обсягами капітальних інвестицій (КІ) – зменшується. Спостерігається доволі значна негативна кореляція конкурентоспроможності людських ресурсів та обсягів виробництва сільськогосподарської продукції (ОСГП).

Зростання кореляції між конкурентоспроможністю людських ресурсів, обсягами реалізації промислової продукції (ОРПП), прямих іноземних інвестицій (ІІІ), роздрібною товарообороту (РТ) і сукупних витрат населення (В) у 2012р. відбувається на фоні зниження кореляції у 2013р. до рівня 2011р. або і нижчого. Це свідчить про те, що у 2012р. відбувались нетипові соціально-економічні процеси або штучне втручання в них (очевидно, чемпіонат з футболу Євро-2012), які обумовили тимчасове збурення показників. У 2013р. відбулась відносна стабілізація процесів і як наслідок – зменшення обсягів та взаємозв'язку показників. На обсяги капітальних (КІ) та прямих іноземних інвестицій (ІІІ), обсяги реалізації промислової продукції (ОРПП) у 2013р. значно сильніше, ніж у 2011р., вплив чинили фактори інші, ніж конкурентоспроможні людські ресурси.

Визначені залежності не є випадковими. Вони детально описані представниками інституційної теорії розвитку суспільства (Д. Асеомгли [1], Р. Нельсон [3], Д. Норт [4] та ін.). Але серед дослідників не існує однозначних висновків щодо причинно-наслідкової суті таких залежностей. З одного боку, соціально-економічний розвиток, збільшення конкурентоспроможності економіки та людських ресурсів в тому числі, породжує розвиток можливостей. Через зростаючу потребу в самореалізації конкурентоспроможні людські ресурси сприяють модернізації та реінжинірингу суспільно-виробничих систем і процесів. Виробничі акценти відповідно до тенденцій цивілізаційного розвитку зміщуються в бік галузей та видів, на які існує платоспроможний попит (на даному етапі розвитку суспільства – інноваційноорієнтованих). Їх розвиток потребує додаткових інвестицій і водночас створює додаткові можливості, сприяє економічному зростанню. З іншого боку, розвинута

інституціональна база, привабливий інвестиційний клімат у країнах (чи регіонах) незалежно від рівня їхнього соціально-економічного розвитку сприяють залученню інвестицій, що, у свою чергу, забезпечує соціально-економічний розвиток і збільшення конкурентоспроможності. Однак, незалежно від трактування суті визначених залежностей, конкурентоспроможність людських ресурсів та її зміни лише визначають наявні можливості та напрямки змін розвитку, але не гарантують їх у довгостроковій перспективі.

Для визначення значущості та стійкості взаємозв'язку між досліджуваними показниками проведено регресійний аналіз (табл. 2). З метою формування моделей з відсотковими коефіцієнтами всі вхідні дані логарифмовано. Встановлено, що для взаємної парної регресії ІПКСЛР та показників соціально-економічного стану притаманні середня ( $0,6 < |R| \leq 0,8$ ) та низька ( $|R| \leq 0,6$ ) тіснота зв'язку. Відповідно найбільш корельовані показники (ВРП, ПП, КІ) демонструють середню тісноту зв'язку, менш корельовані – низьку. Загальна варіація результативних показників лише від 3% до 50% залежить від досліджуваних (показники  $R^2$ ) і більшою мірою від випадкових факторів. Найбільшою мірою (в середньому на 50%) зростання конкурентоспроможності людських ресурсів обумовлює зростання ВРП, ПП та КІ. Всі залежності, крім показників обсягів роздрібного товарообороту (РТ) та реалізованих послуг (ОРП) є статистично значущими ( $|t\text{-факт}| > t\text{-крит}$ ). Адекватність лінійних моделей для всіх показників підтверджує критерій Фішера, фактичне значення якого у інтервалі  $1,07 \div 24,09$  значно перевищує розрахункове ( $F_{\text{факт}} > F_{\text{крит}}$ ;  $F_{\text{крит}} = 0,004$ ).

Чітка взаємозалежність і ранжування показників за рівнем кореляції і відсотком приросту не простежуються, але стабільно високий приріст обумовлюють саме показники, що мають високий ступінь кореляції. Так, приріст конкурентоспроможності людських ресурсів на 1% обумовлює збільшення обсягів прямих іноземних інвестицій у середньому на 3% (коефіцієнт біля змінної  $x_1$  у стовпці 6 таблиці 2), капітальних інвестицій (КІ) – на 1,6%, ВРП – на 1,2%.

Вектори щорічних змін питомої ваги впливу і ступеня кореляції показників співпадають: для ПП та КІ – зменшення, для ВРП – збільшення. Зворотньо направленим є вплив конкурентоспроможності людських ресурсів на обсяги виробництва сільськогосподарської продукції (ОСГП): збільшення конкурентоспроможності на 1% призводить до зменшення ОСГП на 5,2% – 5,8%.

Таблиця 2

### Показники регресійного аналізу взаємозв'язку конкурентоспроможності людських ресурсів та соціально-економічного стану, 2011-2013рр.

Змінні	Роки	Параметри моделі			Регресійні моделі:	
		коефіцієнт	коефіцієнт	t-тест,	вплив ІП КСЛР на	вплив змінних

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОГО ПЕРІОДУ УКРАЇНИ

		кореляції, R	детермінація, R <sup>2</sup>	факт. t-крит = - 1,7081	зміни соц.- економічного стану	соц.економічного стану на ІІІ КСЛР
1	2	3	4	5	6	7
ВРП	2011	0,703	0,494	4,938	$Y=11,836+1,137x_1$	$Y=-5,939+0,434 x_1$
	2012	0,724	0,525	5,250	$Y=11,899+1,175x_1$	$Y=-6,020+0,446 x_1$
	2013	0,720	0,517	5,178	$Y=12,004+1,248x_1$	$Y=-5,682+0,415 x_1$
КІ	2011	0,695	0,480	4,837	$Y=10,936+1,697x_1$	$Y=-3,933+0,285 x_1$
	2012	0,605	0,366	3,797	$Y=10,807+1,644x_1$	$Y=-3,351+0,223 x_1$
	2013	0,568	0,322	3,448	$Y=10,556+1,581x_1$	$Y=-3,138+0,204 x_1$
ОРП П	2011	0,510	0,261	2,972	$Y=12,172+1,442x_1$	$Y=-3,374+0,181 x_1$
	2012	0,437	0,191	2,429	$Y=11,717+1,271x_1$	$Y=-2,965+0,150 x_1$
	2013	0,384	0,148	2,080	$Y=11,457+1,137 x_1$	$Y=-2,728+0,130 x_1$
СГП	2011	0,740	0,551	-5,529	$Y=-0,035-5,261 x_1$	$Y=-0,717-0,105 x_1$
	2012	0,795	0,632	-6,552	$Y=-0,069-5,592 x_1$	$Y=-0,557-0,113 x_1$
	2013	0,773	0,598	-6,094	$Y=-0,073-5,802 x_1$	$Y=-0,594-0,103 x_1$
ОРІ П	2011	0,241	0,057	6,280	$Y=7,846+0,957x_1$	$Y=-1,962+0,059 x_1$
	2012	0,272	0,074	5,414	$Y=7,947+1,136 x_1$	$Y=-1,899+0,065 x_1$
	2013	0,257	0,066	5,328	$Y=7,860+1,052 x_1$	$Y=-1,853+0,063 x_1$
ІІІ	2011	0,750	0,561	5,663	$Y=11,403+3,499 x_1$	$Y=-2,525+0,160 x_1$
	2012	0,707	0,500	5,001	$Y=10,825+3,220 x_1$	$Y=-2,427+0,155 x_1$
	2013	0,641	0,421	4,268	$Y=10,518+3,022 x_1$	$Y=-2,310+0,140 x_1$
В	2011	0,474	0,225	2,694	$Y=10,725+0,444 x_1$	$Y=-6,655+0,506 x_1$
	2012	0,525	0,275	3,083	$Y=10,887+0,494 x_1$	$Y=-7,146+0,557 x_1$
	2013	0,514	0,265	2,999	$Y=10,995+0,534 x_1$	$Y=-6,516+0,495 x_1$
РТ	2011	0,151	0,024	0,779	$Y=3,412+0,619 x_1$	$Y=-1,678+0,038 x_1$
	2012	0,185	0,034	0,941	$Y=3,689+0,752 x_1$	$Y=-1,608+0,046 x_1$
	2013	0,178	0,031	0,903	$Y=3,741+0,763 x_1$	$Y=-1,566+0,041 x_1$
ОРП	2011	0,232	0,054	1,191	$Y=10,638+1,199 x_1$	$Y=-1,976+0,045 x_1$
	2012	0,302	0,091	1,581	$Y=11,125+1,552 x_1$	$Y=-2,008+0,059x_1$
	2013	0,299	0,089	1,564	$Y=11,269+1,625 x_1$	$Y=-1,945+0,055 x_1$

\* складено автором

Вплив конкурентоспроможності людських ресурсів на показники соціально-економічного стану є більш відчутним, ніж зворотній. Найбільший приріст конкурентоспроможності – на 0,5% (коефіцієнт біля змінної  $x_1$  у стовпці 7 таблиці 2) обумовлює зростання на 1 % сукупних витрат населення та на 0,4 % – зростання на 1 % обсягів ВРП. Таким чином, купівельна спроможність населення, виражена у витратах та прирості ВРП, демонструє майбутні можливості збільшення конкурентоспроможності людських ресурсів шляхом самоінвестування, розвитку і самовдосконалення [2, с. 98].

Для аналізу регіональних особливостей взаємозв'язку конкурентоспроможності людських ресурсів і соціально-економічного розвитку проведено аналіз відносного порівняльного приросту показників (ВППП). Для визначення ВППП використано методика, запропоновану у [5,с.124]. ВПП ІІІКСЛР регіону визначено за формулою:

$$ВПП_{ІІІКСР} = \frac{ІІІКСР_{2013} - ІІІКСР_{2011}}{ІІІКСР_{2011}} \cdot 100\% - \frac{ІІІКС_{2013} - ІІІКС_{2011}}{ІІІКС_{2011}} \cdot 100\%, \quad (1)$$

де **ІПКС<sub>р</sub>** – значення інтегрального показника КС ЛР регіону у відповідному році,

**ІПКС** – значення інтегрального показника КСЛР України у відповідному році.

Значення відносного порівняльного приросту для інших показників розраховані аналогічно.

В результаті порівняння встановлено різновекторність змін ВППП як в межах регіонів, так і порівняно з середнім по Україні. Ні в країні в цілому, ні в жодному з регіонів впродовж досліджуваного періоду не відбувається абсолютного приросту всіх досліджуваних показників. Аналогічно різнонаправленими є зміни приросту найбільш корельованих показників (ПП, ВРП, КІ) у всіх областях, крім Вінницької.

Конкретні регіональні особливості оцінено шляхом групування регіонів за напрямками і величиною змін ВППП за методикою, описаною в [5, с.126]. Відповідно виділено регіони, що демонструють зниження динаміки, відносну сталість та приріст змін показників. Для оцінки динамічних характеристик розвитку регіонів і їх зв'язку з конкурентоспроможністю людських ресурсів сформовано відповідні матриці (приклад матриці наведено в табл. 3).

Найбільший ВППП демонструють здебільшого промислові регіони: Вінницька (ВРП та ОСГП), Дніпропетровська (ОРПП, В), Донецька (ОРПП, В), Житомирська (ОРПП, ОСГП), Луганська (КІ, ОРПП, В, РТ, ОРП), Полтавська (В, ОРП), Сумська (ОСГП, В), Черкаська (ВРП, ПП, ОРП) області та м. Київ (ВРП, В). При цьому вони є відносно стабільними регіонами (а не лідерами) за приростом конкурентоспроможності людських ресурсів. У Черкаській області спостерігається рекордне зменшення конкурентоспроможності людських ресурсів, хоча основні корельовані показники ВРП та ПП стабільно зростають. Чернівецька область – лідер за приростом ІПКСЛР, є швидше аутсайдером за показниками соціально-економічного розвитку, оскільки позитивний ВППП демонструє лише за обсягами капітальних інвестицій.

Регіони з відносно сталим приростом конкурентоспроможності людських ресурсів, але не розвинутою промисловою інфраструктурою (західні області), не є економічно успішними. З іншого боку, розвинута виробнича спеціалізація регіонів (східні і центральні області) не є запорукою стабільного соціально-економічного зростання та конкурентоспроможності людських ресурсів.

Таблиця 3

**Матриця оцінки динамічних особливостей змін ВРП та ІПКС ЛР**

		ВРП		
		Зниження динаміки	Відносна сталість динаміки	Приріст динаміки
ІПК С ЛР	Приріст динаміки		Чернівецька	
	Відносна сталість	Дніпропетровська	Житомирська	Вінницька

<b>динаміки</b>	Донецька Запорізька Луганська	Закарпатська Івано-Франківська Київська Львівська Миколаївська Одеська Полтавська Рівненська Сумська Тернопільська Харківська Херсонська Хмельницька Чернігівська	Кіровоградська Київ
<b>Зниження динаміки</b>		Волинська Крим	Черкаська

\* складено автором за методикою [5]

Вищевикладене свідчить про те, що вітчизняні реалії частково відповідають класичним моделям економічного розвитку. Домінування неринкових механізмів регулювання суспільних процесів і явищ призводить до того, що подібні за характеристиками регіони демонструють різний рівень економічного розвитку і конкурентоспроможності людських ресурсів. Наявність локальних позитивних економічних (чи політичних) збурень без відсутності поступального розвитку не забезпечує стабільних і тривалих соціально-економічних ефектів. З іншого боку, дія ринкових механізмів проявляється у тому, що при достатньому рівні економічного розвитку відбувається так зване «насичення» і приріст відбувається іншими темпами або ж спрацьовує закон переходу кількісних змін у якісні. Власне такі зміни спостерігаємо на прикладі змін приросту промислової та інноваційної продукції, конкурентоспроможності людських ресурсів та обсягів інвестицій. Однак, не зважаючи на достатньо високу обумовленість соціально-економічного розвитку людським фактором, а саме конкурентоспроможними людськими ресурсами, вони не є єдиним і визначальним гарантом ефективного розвитку. Досягнення синергетичного соціально-економічного ефекту можливе лише за впровадження поступальної комплексної політики розвитку, направленої на врахування регіональних економіко-соціальних особливостей. Її важливими та рівноцінними складовими мають бути і сприяння розвитку виробничого сектора економіки регіону, і створення відповідних умов для розвитку людських ресурсів та забезпечення їх конкурентоспроможності.

### Список використаних джерел

1. Асеомглу Д. Институты как фундаментальная причина долгосрочного экономического роста / Д. Асеомглу, С.Джонс, Д. Робинсон [Електронний ресурс].–Режим доступу: <http://www.research.by/webroot/delivery/files/ecowest/2006n1r01.pdf>

2. Безтелесна Л.І. Управління людським розвитком та його фінансове забезпечення в Україні: оцінка і перспективи. Монографія / Л.І. Безтелесна. – Рівне: НУВГП, 2010.-361с.
3. Эволюционная теория экономических изменений / Р.Р. Нельсон, С.Дж. Уинтер. – М.: Дело, 2002. - 536 с.
4. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. –М.: Фонд экон. кн. «Начала», 1997. – 180 с.
5. Чернявська О.В. Регіональні аспекти аналізу та регулювання ринку праці України. Монографія. В 2 частинах. Частина 1 / О.В. Чернявська. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2011р. – 222 с.

**Пляшко О. С. Влияние конкурентоспособности человеческих ресурсов на социально-экономическое развитие регионов**

*В статье определены и доказаны влияние и взаимообусловленность конкурентоспособности человеческих ресурсов и социально-экономического развития регионов Украины. Исходя из сформированных корреляционно-регрессионных зависимостей установлено, что влияние конкурентоспособности человеческих ресурсов на показатели социально-экономического состояния является более значимым, нежели обратное, а изменение уровня конкурентоспособности человеческих ресурсов наиболее ощутимо влияет на изменения объемов валового регионального продукта, капитальных и прямых иностранных инвестиций. Региональные тенденции и зависимости, прослеживаемые при сопоставлении относительного сравнительного прироста показателей, показывают, что конкурентоспособные человеческие ресурсы не являются единственным и определяющим гарантом эффективного социально-экономического развития.*

**Ключевые слова:** человеческие ресурсы, конкурентоспособность человеческих ресурсов, регионы Украины, социально-экономическое развитие, корреляционно-регрессионный анализ.

**Pliashko O. The Human Resources Competitiveness Impact on the regions socio-economic development**

*The article is defined and proven the influence and interdependence between human resources competitiveness and socio-economic development regions of Ukraine. We are formed correlation and regression dependence between human resources competitiveness and socioeconomic development indicators. They are allows to draw conclusions about human resources competitiveness affects more than vice versa. The biggest effects from change human resources competitiveness are relating with gross regional product, capital investment and foreign direct investment. Regional trends and dependence, which are found by comparing the relative comparative increase indicators, show that competitive human resources is not only and determining factor of effective socio-economic development.*

**Key words:** human resources, human resource competitiveness, regions of Ukraine, socio-economic development, correlation and regression analysis.

УДК 33.336.02

*Ю. О. Гринів*

**ФІНАНСОВО – КРЕДИТНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ СФЕРИ  
МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА РЕГІОНУ**



*У статті здійснюється дослідження фінансово-кредитного забезпечення підтримки та розвитку малого підприємництва як зі сторони банків, так і зі сторони міжнародних фінансових організацій. Також авторами описані та обґрунтовані перешкоди щодо отримання суб'єктами малого підприємництва банківських кредитних ресурсів. У статті представлені види кредитних продуктів, які банки надають малим підприємствам, залежно від виду їх господарської діяльності.*

**Ключові слова:** фінансово-кредитне забезпечення, кредит, овердрафт, факторинг, суб'єкти господарювання, сфера малого підприємництва, фінансові ресурси, міжнародні організації.

Стимулювання розвитку сфери малого підприємництва – необхідна умова успішного економічного та соціального відродження країни в цілому і Львівського регіону зокрема. Світовий досвід засвідчує, що функціонування та розвиток малого підприємництва забезпечує: збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції; збільшення питомої ваги продукції, що виробляється цими підприємствами у валовому внутрішньому продукті; збільшення надходжень до бюджетів; підвищення кваліфікації підприємців.

Банківські установи найчастіше надають кредитні ресурси великим корпоративним клієнтам. У зв'язку з цим, процес надання банком кредиту суб'єктам малого підприємництва є складнішою, а ймовірність його отримання – набагато меншою.

Проблемами фінансово-кредитного забезпечення малого підприємництва займалися такі вчені-економісти: В. Андрущенко, О. Барановський, В. Бородюк, З. Варналій, Т. Васильців, Л. Воротіна, І. Жилієв, А. Кисельов, М. Козоріз, Т. Ковальчук, О. Кузьмін, І. Михасюк.

Метою даної статті є дослідження кредитної підтримки банківськими фінансово-кредитними та міжнародними установами розвитку суб'єктів сфери малого підприємництва

Одна з головних причин слабого забезпечення фінансовими ресурсами малого підприємництва є високі процентні ставки, які в основному спричинені високими ризиками, які несуть банки кредитуючи такі господарюючі суб'єкти.

Зарубіжний досвід показує, що кредитний ризик потрібно розподіляти між центральним банком країни, комерційними банками і кредитними установами, які здійснюють програми сприяння розвитку малому підприємству і працюють через комерційні банки. У Німеччині, наприклад, підтримка створення та розвитку малих і середніх підприємств здійснюється за рахунок державних коштів, якими управляє Кредитна установа для відбудови (KfW) та Компенсаційний банк, які у 2003 р об'єдналися у Групу KfW [1, с. 32].

Ми виділяємо ряд причин, з якими зіштовхуються як банки, так і суб'єкти господарювання сфери малого підприємництва під час надання або отримання кредитних ресурсів (рис. 1.).



**Рис. 1. Перешкоди щодо отримання суб'єктами малого підприємництва банківських кредитних ресурсів\***

\*Джерело: побудовано автором

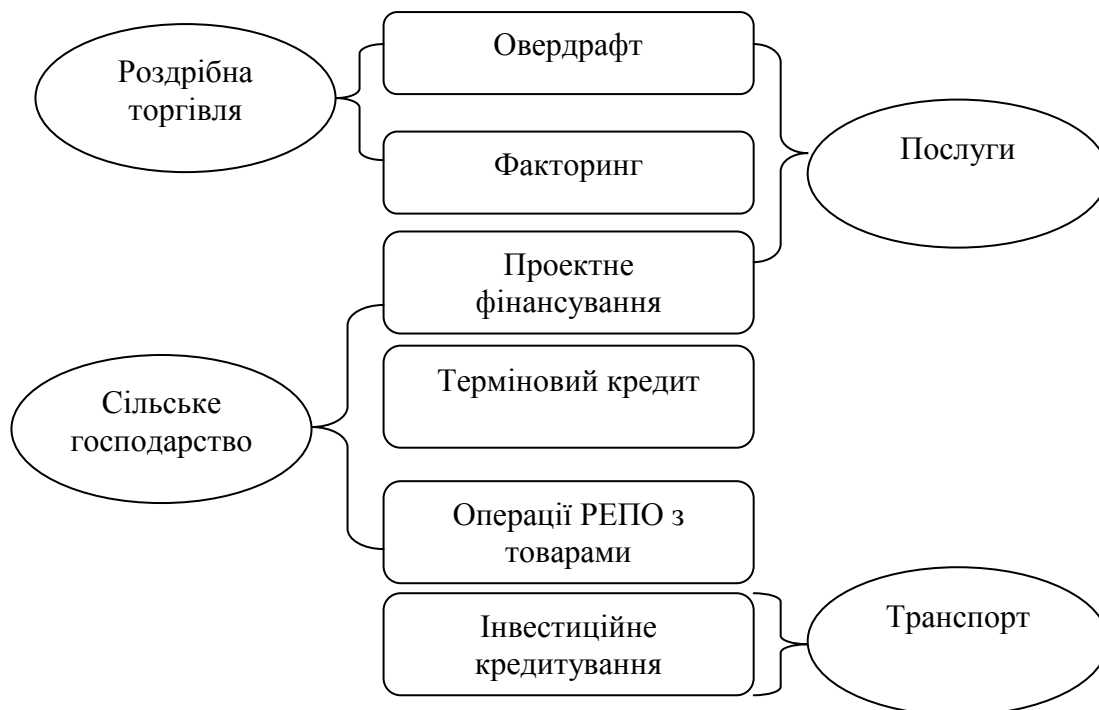
Незважаючи на труднощі, що пов'язані з наданням кредитів суб'єктам господарювання сфери малого підприємництва, для розширення клієнтської бази і отримання додаткових прибутків, банки намагаються збільшувати обсяги наданих кредитних ресурсів малим та середнім підприємствам, які гнучко та

динамічно розвиваються. Окрім розширення клієнтської бази, завдяки кредитуванню малого бізнесу, банківські установи матимуть також можливість диверсифікувати кредитний портфель [3, с. 205].

В науковій літературі виділяють види кредитних продуктів, які банки надають малим підприємствам, залежно від виду їх господарської діяльності (рис. 2.).

Покращенню фінансування сфери малого підприємництва сприяє залучення фінансових ресурсів міжнародних організацій. Найпопулярнішими серед них є: Європейський Банк Реконструкції та Розвитку (EBRD), Світовий банк (WB), Німецька кредитна установа для відбудови (KfW), Німецько-Український Фонд, Агентство США з Міжнародного Розвитку, які сприяють реалізації спеціальних програм (табл. 1).

ЄБРР планує реалізувати у 2015 році в Україні 130 проектів для підтримки розвитку малого та середнього бізнесу. За попередні п'ять років роботи програми ЄБРР вже понад 400 підприємств у ній взяли участь.



**Рис. 2. Види кредитних ресурсів, які банки надають сфері малого підприємництва\***

\*Джерело: побудовано автором на основі [1, с. 29]

Переважно це були підприємства оптової та роздрібної торгівлі, харчової промисловості, електроніки. Як результат - 71% клієнтів ЄБРР з малого та середньобізнесу збільшили продажі на 40%, більше половини розширили штат співробітників, близько 15% - змогли залучити фінансування в середньому на 500 тис. євро [4].

**ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА, ЩО НАДАЄТЬСЯ ЄС ДЛЯ РОЗВИТКУ  
МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ**

Назва проекту	Тривалість виконання, роки	Бюджет на виконання	Заходи (пропозиції) для МСП
East Invest (Проект «Схід Інвест»)	2010 – 2017	14млн. євро	Семінари, тренінги, торгові ярмарки, моделі «бізнес-для-бізнесу», навчальні візити, презентаційні тури «Інвестори для МСП»
Фонд МСБ (вікна ЄБРР, KfW і ЄІБ)	2010 – 2020	15,3 млн. євро, 150 млн. євро інвестицій	Широке коло фінансових послуг і продуктів малих підприємств, які збільшують доступність довгострокового фінансування для сектору малого підприємництва; кредити, у тому числі в місцевій валюті, інвестиції в акціонерний капітал, гарантії
Програма підтримки малого бізнесу в країнах Східного партнерства	2010 – 2016	15,3 млн. євро	Надання доступу до «ноу-хау», потрібних для розвитку та нарощування свого бізнесу через залучення місцевих консультантів для вирішення конкретних бізнес-проблем або через залучення міжнародних радників для впровадження найкращих практики управління на підприємствах, які мають потенціал стати майбутніми лідерами ринку.
Визначення і сприяння інвестиціям в енергоефективність	2006 – 2018	9,5 млн. євро	кредитні лінії в місцевих банках і забезпечення технічного, фінансового, правового та екологічного експертного досвіду бенефіціарам
TAREP (Посилення аудиту та звітності в країнах Східного партнерства)	2014 – 2017	10 млн. євро	Послуги з підтримки підприємницької діяльності, підтримка доступу позичальників до фінансування через модернізовану бухгалтерську та фінансову звітність
Європейський фонд для Південно-Східної Європи (EFSE) – Європейський регіон сусідства (ENR)	2005 р. – не визначено	974 млн.євро	Кредити для мікро- і малих підприємств, кредити для сільської місцевості (зокрема на сільське господарство, домашню худобу, переробку продуктів сільськогосподарського виробництва), кредити житлового господарства, що надаються через місцеві комерційні банки, макрофінансові та небанківські фінансові установи

Джерело: складено автором на основі джерела [2]

Всі проекти є частиною програми консультаційної підтримки малого та середнього бізнесу в Україні. В рамках цієї програми українські підприємці можуть отримати рекомендації експертів по розробці стратегій розвитку, маркетингової політики, управління якістю, персоналом, поліпшення бізнес-процесів. У 2014 році для роботи з малим і середнім бізнесом було відкрито регіональний офіс у Львові. У 2015 році ЄБРР планує відкрити офіс у Харкові [4].

У 2015 році ЄБРР для малого та середнього бізнесу вводить дві нові ініціативи: підтримку у сприянні експорту в рамках створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС та підтримку жінок в бізнесі.

Європейський банк реконструкції та розвитку виділив на фінансування програми консультативної підтримки розвитку малого і середнього бізнесу 4,4 млн. євро.

Слід зазначити, що кредитування за допомогою фінансових ресурсів міжнародних організації має ряд переваг: процентні ставки є нижчими; кредитування здійснюється найбільш важливих секторів економіки (промисловість, сільське господарство, важливі галузі сфери послуг); процедура видачі кредитів суттєво спрощується із запровадженням іноземних банківських технологій.

Здійснивши аналіз банківського кредитного забезпечення підтримки розвитку сфери малого підприємництва можемо зробити висновок, що все ж таки банки зацікавлені підтримувати малі підприємства, незважаючи на ризики, а суб'єкти господарювання мають можливість все більше отримувати інформацію про доступ до кредитних ресурсів банків.

Також вважаємо за необхідне запровадити стимули фінансово – кредитним організаціям задля залучення їх коштів на кредитування сфери малого підприємництва.

### Список використаних джерел

1. Батковський В. Проблеми кредитування малого підприємництва / В. Батковський // Вісник НБУ. – 2005. – №4. – С. 28-33
2. Бізнес по-європейськи: путівник для малого та середнього бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://europa.torgivlia.org.ua/sme\\_help/](http://europa.torgivlia.org.ua/sme_help/)
3. Гребенюк Л.А. Стратегічні орієнтири банківського кредитування малого бізнесу в Україні / Л.А. Гребенюк // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2009. – № 3 (6). – С. 203-207.
4. ЄБРР реалізує 130 проєктів з підтримки малого та середнього бізнесу в Україні в 2015 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dt.ua/ECONOMICS/yebrr-realizuye-130-proektiv-z-pidtrimki-malogo-ta-serednogo-biznesu-v-ukrayini-v-2015-roci-174006.html>

### **Грынйв Ю. А. Финансово - кредитная обеспечение развития сферы малого предпринимательства региона**

*В статье осуществляется исследование финансово-кредитного обеспечения поддержки и развития малого предпринимательства как с стороны банков, так и со стороны международных финансовых организаций. Также авторами описаны и обоснованы препятствия в получении субъектами малого предпринимательства банковских кредитных ресурсов. В статье представлены виды кредитных продуктов, которые банки предоставляют малым предприятиям, в зависимости от вида их хозяйственной деятельности.*

**Ключевые слова:** *финансово-кредитное обеспечение, кредит, овердрафт, факторинг, предприятия, сфера малого предпринимательства, финансовые ресурсы, международные организации.*

**Gryniv J. Financial and credit providing of small enterprises development**

*The article deals with the research of financial and credit support of small enterprises both from banks and international financial organizations. The barriers of getting bank loans is described by the authors. The article presents the types of loan products that banks provide small businesses, depending on the type of their economic activity.*

**Key words:** *financial and credit providing, credit, overdraft, factoring, entrepreneurs, small business, financial resources, international organizations.*

УДК 631.01.027

*В. Р. Гуцуляк*

**ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ДІЯЛЬНОСТІ  
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В РОЗРІЗІ РЕГІОНІВ  
УКРАЇНИ**

*У статті наведена організаційна структура агропромислового комплексу України в межах галузей та напрямів діяльності. Проведено оцінку розвитку сільськогосподарських підприємств, відзначено особливості їх діяльності в розрізі регіонів.*

**Ключові слова:** *агропромисловий комплекс, сільськогосподарські підприємства, регіон, валова продукція, одиниця підприємницької діяльності.*

На сучасному етапі розвитку України спостерігаються динаміка та якісні зміни в усіх галузях економіки країни, не оминувши агропромисловий комплекс. В період формування ринкових відносин перед сільськогосподарськими підприємствами, що є структурною компонентою АПК, поставлені великі завдання – досягнення стійкого зростання, надійне забезпечення населення країни продуктами харчування, а переробну промисловість – сировиною. Виробничі потужності сільськогосподарських підприємств напрямлені на максимізацію виробництва та зростання прибутку. Підприємства, яким вдається раціонально витратити ресурси, виживають і процвітають, інші – банкрутують; безперервно виникають нові підприємства та зникають старі. Відтак їх становище та ефективність діяльності неоднакові по території нашої країни.

Питання стійкого розвитку та ефективності діяльності в умовах трансформаційних змін, справедливо підвищили увагу багатьох науковців, серед них В. Андрійчук, С. Васильчак, М. Дем'яненко, П. Саблук, П. Лайко, Л. Лахтіонова, Т. Остапко, О. Ульяновченко, О. Шпикуляк, О. Шпичак та інші. Незважаючи на значну кількість наукових публікацій, належна увага не приділяється порівняльній оцінці рівні розвитку сільськогосподарських підприємств в розрізі регіонів, тому метою нашого дослідження є виокремлення регіональних тенденцій розвитку сільськогосподарських підприємств.

Агропромисловий комплекс є багатогалузевим утворенням, у структурі якого сформувалися спеціалізовані комплекси рослинницького (зернопродуктовий, бурякоцукровий, плодоовочепереробний та ін.) і тваринницького (м'ясо-, молоко-, птахопромисловий) напрямів, у межах яких і формуються господарюючі суб'єкти. Комплекс має розвинуті сфери виробничого і невиробничого обслуговування. До складу входять різні за соціальним статусом виробники сільськогосподарської продукції як для кінцевого споживання так і для харчової і легкої промисловості [1, с.154].

У функціонально-галузевій структурі підприємств АПК виділяють підприємства чотирьох блоків, які спеціалізуються на: 1) виробництві сільськогосподарської продукції; 2) промисловій переробці сільськогосподарської сировини; 3) виробничого обслуговування; 4) невиробничого обслуговування [3].

Виокремимо регіональні особливості та закономірності розвитку сільськогосподарських підприємств як об'єкту дослідження.

Аналіз динаміки обсягів виробництва валової продукції проведено з врахуванням регіональних особливостей ринка аграрного виробництва Львівської області, Карпатського регіону та України загалом (табл. 1). Дослідження показує значне зростання обсягу виробництва аграрної продукції сільськогосподарськими підприємствами у 2013 році при порівнянні до 2000 року, а саме на 78593,2 млн.грн., тоді, як у 2013 році при порівнянні до 2012 року зростання обсягу валової продукції сільськогосподарських підприємств становило 23508,6 млн.грн.

Достатньо очевидним є вибір Карпатського регіону та Львівської області зокрема, для аналізу та дослідження тенденцій розвитку сільськогосподарських підприємств, адже він є найбільш потужним, щодо кількості природних кормових угідь у структурі сільськогосподарських, придатних для екологічно чистого та цінного за поживністю аграрного виробництва. Також просторове розміщення регіонального ринку має особливе значення в його насиченні продовольством, формуванні попиту, цінової політики. Так частка Карпатського регіону у загальному обсягу виробництва продукції сільськогосподарськими підприємствами у 2013 році при порівнянні до 2000 року збільшилась на 35%, проте при порівнянні до 2012 року дана частка зменшилась на 6%. За досліджуваний період частка валової продукції сільськогосподарських підприємств Львівської області зростала у 2013 році при

порівнянні до 2000 року на 1,0 % та знизилась на 0,2% при порівнянні 2013 року до 2012 року.

Таблиця 1

**Динаміка зміни валової продукції сільського господарства у сільськогосподарських підприємствах у регіонах України ( у постійних цінах 2010 року, млн.грн.), частки регіону у загальному обсягу валової продукції (%)**

Регіон	Роки					Динаміка зміни, +/-	
	2000	2005	2011	2012	2013	2013р. до 2000р.	2013р. до 2012р.
Україна	57997,7	72764,7	121053,7	113082,3	136590,9	+78593,2	+23508,6
Карпатський регіон, млн.грн.	1808,9	1763,6	4934,7	5580,0	5936,8	+4127,9	+356,8
Частка регіону у загальному обсягу валової продукції, %	3,1	2,4	4,0	4,9	4,3	+0,3	-0,6
Львівська область, млн.грн.	679,8	738,8	2248,1	2626,1	2898,9	+2219,1	+272,8
Частка регіону у загальному обсягу валової продукції, %	1,1	1,0	1,8	2,3	2,1	+1,0	-0,2

Джерело [4, с.218].

Спостерігається позитивна тенденція до зростання частки сільськогосподарських підприємств у структурі виробництва сільськогосподарської продукції Львівської області. Так, якщо у 2000 році на сільськогосподарські підприємства у Львівській області припадало лише 9,8% виробництва сільськогосподарської продукції то у 2012 році дана частка становить уже 30% (рис.1)

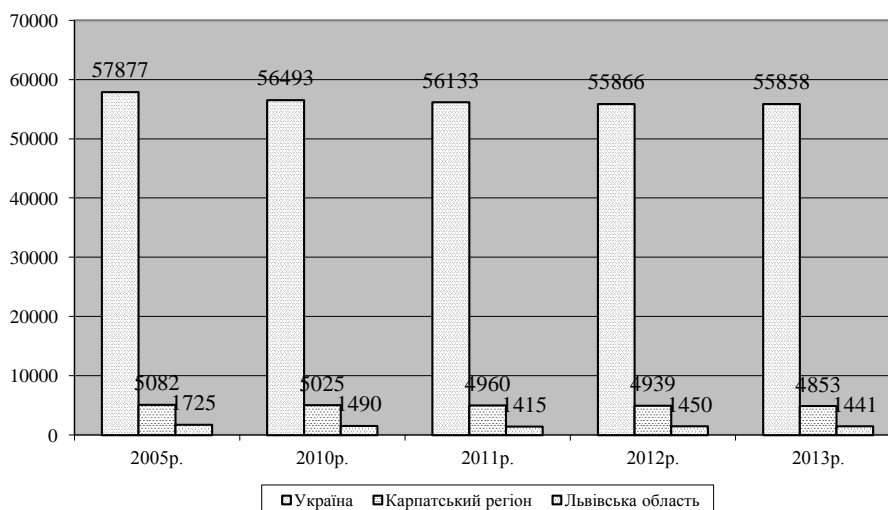




**Рис.1. Динаміка зміни частки сільськогосподарських підприємств у виробництві сільськогосподарської продукції Львівської області, %\***

\*-Джерело [5, с.56].

Як показують дослідження зменшення протягом 2005-2013 років кількості діючих сільськогосподарських підприємств у Львівській області з 1725 одиниць у 2005 році до 1441 одиниці у 2013 році (рис.2) не позначилось на ефективності їх роботи. Необхідно зазначити, що по Україні кількість сільськогосподарських підприємств також зменшилась у 2013 році при порівнянні до 2005 року на 2025 одиниць, у Карпатському регіоні кількість сільськогосподарських підприємств зменшилась при порівнянні 2013 року до 2005 року на 229 одиниць.



**Рис. 2. Кількість діючих сільськогосподарських підприємств в розрізі регіонів України, одиниць \***

\*Джерело [4, с.228]

Поведена порівняльна оцінка діяльності сільськогосподарських підприємств в межах регіону вказують на те, що система господарювання тут відрізняється, як в економічному плані так і соціальному. Така оцінка дозволяє сформуванню особливий підхід для здійснення реорганізаційних і трансформаційних процесів. Крім іншого, уваги потребує виробнича потужність Карпатського регіону, адже на його території наявні ресурси для виробництва та забезпечення клієнтів екологічно чистими продуктами, що має важливе стратегічне значення.

### Список використаних джерел

1. Левків Г.Я. Система маркетингу в діяльності підприємств АПК. Монографія / Г.Я.Левків. – Львів: ТзОВ «Ліга-Прес», 2012. – 229 с.
2. Неганова В.П., Смелик Н.Л. Динамика трансформации экономической системы аграрного сектора // Журнал экономической теории. 2011. №1. С.96-104.
- 3.Притула Н.М. Сучасний стан та актуальні проблеми розвитку агропромислового комплексу [http://www.nbuiv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Dtr\\_ep/2009\\_3/files/ECON\\_03\\_2009\\_Pritula.pdf](http://www.nbuiv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2009_3/files/ECON_03_2009_Pritula.pdf)
- 4.Сільське господарство Львівщини: Статистичний збірник за ред. Л.Р.Шалай- Львів, Державна служба статистики у Львівській області.- 2014 рік, 165с.
- 5.Сільське господарство України: Статистичний збірник за 2014 рік- К: Державна служба статистики України - 390 с.

### **Gutsulyak V. Comparative characteristics of agricultural enterprises in regions by Ukraine**

*In the article the organizational structure of agriculture of Ukraine within the sectors and activities. The estimation of farms marked feature of their activities in the regions.*

**Keywords:** agriculture, farms, region, gross output, a unit of business activity.

### **Гуцуляк В. Р. Сравнительная характеристика деятельности сельскохозяйственных предприятий в разрезе регионов Украины**

*В статье приведена организационная структура агропромышленного комплекса Украины в пределах отраслей и направлений деятельности. Проведена оценка развития сельскохозяйственных предприятий, отмечено особенности их деятельности в разрезе регионов.*

**Ключевые слова:** агропромышленный комплекс, сельскохозяйственные предприятия, регион, валовая продукция, единица предпринимательской деятельности.

*А. С. Корсун*

## **АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ЩОДО ОЦІНЮВАННЯ ЛІЗИНГОВИХ ВІДНОСИН В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ**

*У статті проаналізовані підходи щодо розвитку та оцінювання лізингових відносин в аграрному секторі економіки в процесі прийняття управлінських рішень суб'єктами цих відносин. Визначено критерії, які слід брати до уваги під час оцінювання здатності та можливості господарюючих суб'єктів аграрного сектору вступати у лізингові відносини, а також автором дано визначення поняття «категорія». Це дозволило визначити основні підходи, на основі яких здійснюється оцінювання рівня ефективності здійснення управлінських рішень суб'єктами господарювання у процесі становлення та розвитку лізингових відносин в аграрних підприємствах.*

**Ключові слова:** *аграрний сектор, лізингові відносини, управлінське рішення, критерій, розвиток, техніка, технології, матеріально-технічна база, прибуток, бізнес-план, техніко-економічне обґрунтування.*

Період реформування економіки, як відомо, різко скоротив інвестиції в основний капітал аграрного сектору – обсяги придбання сільгосптехніки залежно від виду скоротились у 15-20 разів, наявні потужності сільськогосподарського машинобудування використовуються в середньому на 10%, знос сільськогосподарської техніки на підприємствах АПК досяг 70% [5].

Капітальні вкладення в аграрну сферу скоротилися у 20 разів в порівнянні з 2000 роком. Тому необхідною є мобілізація ресурсів на фінансування лізингових операцій для технічного переоснащення сільськогосподарських підприємств і створення сприятливого інвестиційного клімату у аграрному секторі економіки країни.

Для успішного розвитку лізингової діяльності в аграрній сфері необхідно оцінювати результативність прийняття управлінських рішень. Це стосується і лізингових угод. В основі кожного лізингового рішення має бути розроблений та обґрунтований набір критеріїв та оцінка, що дозволяє з високою ймовірністю очікувати потрібних позитивних результатів. Дарма дотримуватись вислову, що «неправильно обраний критерій просто небезпечний» [2].

Проблеми розвитку лізингових відносин в аграрній сфері розглядають в своїх працях такі вчені: В.Г. Андрійчук, В.І. Артиш, О.І. Баєва, П.І. Гайдуцький, О.В. Гудима, М.Я. Дем'яненко, П.Т. Саблук, В.М. Хобта.

Визнаючи безсумнівний внесок праць названих вище вчених у розробку питань розвитку та використання лізингу для оновлення матеріально-технічної бази підприємств аграрного сектору, слід зазначити, що деякі проблеми вимагають подальшого дослідження через розширення та розвиток лізингової діяльності.

Мета статті полягає у дослідженні та аналізі критеріїв та підходів щодо розвитку лізингових відносин в аграрному секторі економіки та оцінюванні їх ефективності використання в процесі прийняття управлінських рішень.

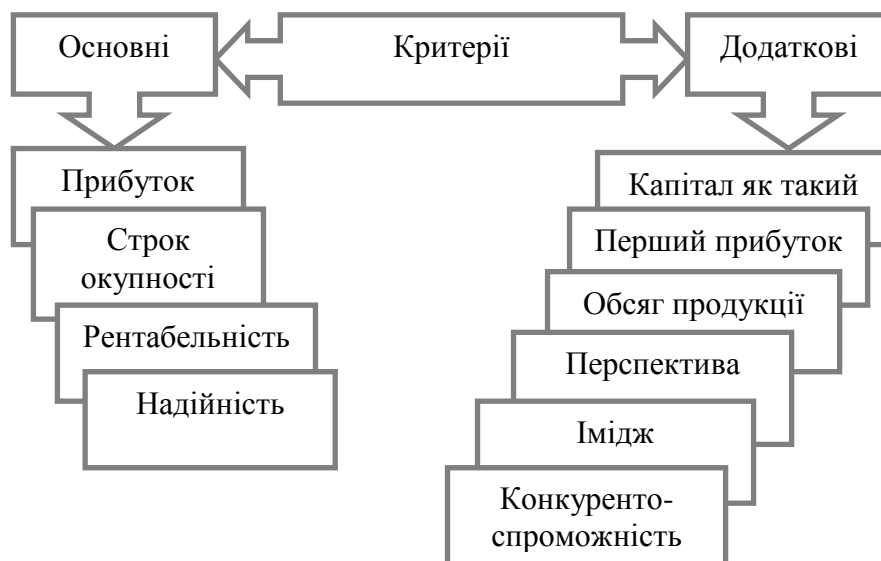
Поняття "критерій" - це показник або індикатор (відмітна ознака), але такий, на який можна опиратися при оцінюванні, порівнянні, виборі і обґрунтуванні вибраного варіанту управлінського рішення.

Критерію, як показнику здійснення лізингової діяльності в аграрній сфері притаманні певні вимоги:

- повинен бути адекватним;
- об'єктивним, тобто сприяти однозначності судження і оцінки того, що оцінюють;
- нейтральним, тобто рівноцінним стосовно порівнюваних варіантів.

Ми пропонуємо розглянути критерії, на основі яких можна обґрунтувати і ухвалити правильні рішення учасниками лізингової системи. Умовно їх можна поділити на основні та додаткові (рис. 1). Такі критерії як прибуток, строк окупності, рентабельність та надійність належать до основних.

Фінансовий стан підприємства тим кращий, чим більший приріст прибутку. Водночас, на основі прибутку розраховують такі критерії як рентабельність та строк окупності.



**Рис. 1. Поділ критеріїв, на основі яких здійснюється оцінювання ефективності прийняття управлінських рішень в лізинговій системі**

Рентабельність – це відношення очікуваного прибутку протягом всього терміну реалізації заходу, до капіталу, який сприяє його виконанню. Цей критерій виражає максимальну вигоду, однак має певну невизначеність, оскільки невідомо, скільки років зберігатиметься попит на продукцію; яким буде банківський процент, який використовується для дисконтування прибутку

і поточних витрат; якою буде інфляція; як змінюватиметься ціна на продукцію; інші форс-мажорні обставини.

Строк окупності вкладеного капіталу розраховується методом кумуляції, тобто з врахуванням зміни нормативного процента і прибутку, який очікується у кожному році. Накопичений прибуток через декілька років покриє вкладений капітал. Це й буде строком його окупності.

Надійність супроводжує кожний критерій. Це якісний показник, але його завжди прагнуть виразити кількісно (через коефіцієнт ймовірності або шанс досягти очікуваний результат).

Додаткові критерії включають: капітал як такий, перший прибуток, обсяг продукції, перспективу, імідж підприємства та конкурентоспроможність.

Обсяги капітальних вкладень використовуються у розрахунках рентабельності і строку окупності, однак виступають також як критерій вибору (перевагу матиме варіант, який потребує менших вкладень порівнюючи з іншими варіантами). Але цей критерій має й інше призначення – обмеженості (інколи інвестор відмовляється від привабливіших варіантів проектів, якщо вони потребують більших вкладень, яких у інвестора немає в даний момент).

Загальний прибуток розраховується як прибуток з одиниці продукції помножений на кількість одиниць. Може виникнути ситуація, коли одиничний прибуток є незмінним, однак завдяки збільшенню попиту, загальний прибуток для інвестора буде прийнятним.

Перший прибуток – початковий момент отримання прибутку. Сільськогосподарське підприємство його використовує тоді, коли потребує якнайшвидшого його одержання (наприклад, для термінового погашення своїх зобов'язань).

Такий додатковий критерій як перспектива означає, що інвестор іноді надає перевагу тому варіанту проекту, який не дивлячись на відсутність економічного ефекту в даний момент, але в результаті технічного переоснащення в найближчому майбутньому забезпечить його процвітання.

Конкурентоспроможність агропромислової продукції забезпечує освоєння вільної ніші на ринку збуту аграрної продукції.

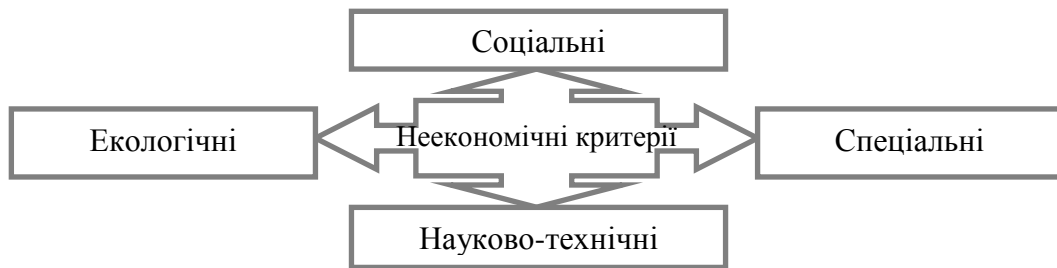
Також ми виділяємо неекономічні критерії. Підприємство може розв'язувати проблеми і завдання, які прямо не забезпечують суто економічних результатів. До таких належать: соціальні, науково-технічні, спеціальні, екологічні (рис. 2).

- науково-технічні результати забезпечують підприємства аграрної сфери новітнім обладнанням на основі впровадження новинок науки і техніки;

- соціальні результати сприяють вирішенню проблем охорони здоров'я і покращення умов праці, що в результаті підвищує добробут населення;

- екологічні результати полягають у підтримці асимілюючої здатності гідросфери, літосфери та атмосфери, а також збереження ландшафту, флори та фауни;

- спеціальні результати забезпечують зміцнення обороноздатності країни, вирішення інших загальнодержавних завдань.



**Рис. 2. Некономічні критерії оцінювання ефективності прийняття управлінських рішень в лізинговій системі**

Використання критеріїв, описаних вище можна в різних сполученнях, комбінаціях.

Обґрунтовуючи методичні підходи щодо оцінювання ефективності лізингових відносин в аграрній сфері економіки, ми використовуємо систему методів, які ґрунтуються на основі використання комбінацій запропонованих критеріїв.

«Безальтернативний» метод враховує один заданий критерій для вибору кращого варіанта (інші критерії не беруться до уваги). Метод простий, проте неповний, бо не враховує багатомірність лізингу.

Вибір варіанту на основі методу "блокування" здійснюється також на основі одного критерію, однак, додатково враховуються й інші, ті які за необхідності, можуть заблокувати вибір. Цей метод вибору доцільно використовувати тоді, коли рішення, прийняте на основі одного критерію, не спричинить суттєвого погіршення за іншими критеріями.

Метод «обмеження» полягає в тому, що вибір здійснюється за одним критерієм, але враховуючи обмеження за іншими критеріями (вони виступають як нормативи, ліміти, стандарти, інтервали, допуски тощо). Перенесення частини критеріїв у категорію лімітованих зменшує багатозначну характеристику варіантів, які порівнюються. А це, в свою чергу, полегшує обґрунтування вибраного варіанта.

Рішення, яке приймається на основі методу "ранжування" передбачає вибір критеріїв шляхом їх ранжування, експертних оцінок значимості, взаємного порівняння. Перш за все, беруть до уваги критерії, які значно впливають на вибір (тобто, спочатку враховуються критерії високих рангів).

Метод «синтез». Критерії вище розглянуті зводяться до одного загального показника. Тим самим, багатозначне значення замінюється штучним, однозначним. Однозначна оцінка зручна при відборі потрібного критерію. Проте, синтез такого роду вимушений і не ідеальний спосіб багатостороннього об'єкта. Синтезований критерій позбавляє можливості розставляти акценти на потрібному критерії.

«Комплексний» метод передбачає включення в "синтезний" метод попереднього ранжування критеріїв. Сюди також можна включити метод «обмеження».

Основою підприємницької діяльності є розробка та реалізація бізнес-плану. За структурою та змістом їх поділяють на: інвестиційні бізнес-плани, енергозберігаючі, інноваційні тощо. Причому, вказується вартість об'єкта лізингу, його унікальність, складність і галузева приналежність. Однак, в будь-якому випадку вони призначені для обґрунтування певних управлінських рішень (рішення стосовно доцільності входження у лізингові відносини) [3, с.424].

Бізнес-план має подвійну мету: з однієї сторони підприємство перевіряє власні ресурси і успішно виконувати роль лізингоодержувача, а з іншої сторони – переконати в цьому лізингодавця.

Резюме – важливий вступний розділ бізнес-плану, якому приділяють значну увагу. В резюме стисло викладена квінтесенція, тобто найголовніше, лізингового проекту, а саме: ідея, мета, перспективність, строки реалізації, вартість, заплановані фінансові результати, етапи виконання проекту, забезпеченість ресурсами, відомості про податкові пільги, фактори ризику, переваги, гарантії по виплаті лізингових платежів. Може також вказуватися інформація конкурентоспроможність аграрної продукції, кваліфікація персоналу, стан та прогноз попиту на продукцію тощо.

Інформацію, яка потрібна для визначення економічної ефективності лізингового проекту містить фінансовий план. У ньому відображається інформація про плановані доходи і видатки підприємства, власні кошти, плановані джерела фінансування, їх структура, умови залучення запозичень, які необхідні для забезпечення реалізації лізингового проекту, стабільність і ефективність лізингового проекту. Тут варто вказувати фінансові ризики і давати їм оцінку.

Відображена в бізнес-плані інформація має підкріплюватися відповідними документами (плановим балансом реалізації лізингового проекту на кінець першого року, планом руху коштів, що показує формування і відтік грошових ресурсів протягом строку виконання лізингового проекту, планом прибутків та збитків). Причому, складаючи план руху грошових ресурсів необхідно вказувати конкретні джерела їх надходження: чи це виторг від реалізації продукції, чи це запозичення, чи амортизація, а також майбутні витрати на виробництво і реалізацію аграрної продукції, розрахунки з кредиторами, державним бюджетом [1].

Для аналізу ситуації і прийняття правильного лізингового рішення, використовуються два методичні підходи, а саме: бізнес-план й техніко-економічне обґрунтування (ТЕО). Мета у них одна – забезпечити прийняття раціонального лізингового рішення. До того ж, значна частина первинної інформації застосовується для складання бізнес-плану і для розробки техніко-економічного обґрунтування, але є деякі розбіжності і різні способи

застосування. Бізнес-план – це документ з певною структурою. «План – це заздалегідь намічена система заходів, що передбачає порядок, послідовність і строки виконання робіт» [4]. Документ, що повинен підкріпити фактами і доказами проект управлінського рішення, яке приймається – це ТЕО.

Існують різні схеми і структури ТЕО, які зумовлені особливостями предмета лізингу, цілями лізингового проекту (угоди), обсягом та складом вихідної інформації, іншими елементами угоди, за відсутності яких цей документ втрачає чинність.

З методичної точки зору, в техніко-економічному обґрунтуванні доцільно передбачити ті дії, які визначають зміст документа, тобто: визначити суть заходу, що підлягає ТЕО; визначити час виконання техніко-економічного обґрунтування і строк виконання самого заходу; уточнити поставлені цілі оцінюваного заходу; врахувати ресурсні і фінансові можливості виконання заходу; визначити критерії ТЕО; використовуючи попередні розрахунки та порівняльний аналіз вибрати найсприятливіший з усіх варіант реалізації заходу; провести моніторинг ринку і намітити кінцевий результат реалізації заходу; вибрати дубль-варіант на випадок провалу реалізації вибраного варіанту заходу.

Покращення постачання сільськогосподарської техніки потребує розвитку лізингових відносин. Фінансування на основі лізингу, його результативність потребує врахування інтересів всіх суб'єктів лізингових відносин (лізингоодержувач, лізингодавець, виробник, страховики, банки, інші учасники, які прагнуть отримати найкращі фінансові результати своєї діяльності).

Використання підходів щодо оцінювання ефективності лізингових відносин, враховуючи особливості та специфіку агропромислового комплексу, забезпечить правильний аналіз лізингових операцій і сприятиме розширенню застосування лізингу з метою модернізації виробництва і підвищення результативності діяльності аграрних підприємств.

### Список використаних джерел

1. Беренс В., Хавранек П. Руководство по оценке эффективности инвестиций. Пер. с англ. – М.: АОЗТ. 1995. – 528 с.
2. Вентцель Е.С. Исследование операций // Наука и жизнь, №12. – 1968. – С.40–47.
3. Горемыкин В.А. Лизинг. Учебник. Издание 2–е, исправленное и дополненное. – Москва: Издательский дом «Филинь». 2008. – 944 с.
4. Мюллер В.К. Англо–русский словарь. – Москва, 1995. – 2106 с.
5. Резнік Н.П. Обґрунтування використання лізингу в АПК як ефективного механізму залучення інвестицій // Науковий Вісник. – 2010. – №29. – С.150–156.



**Корсун А. С. Аналіз підходів по оцінці лізингових відносинах в аграрному секторі економіки**

*В статті проаналізовані підходи по розвитку і оцінці лізингових відносин в аграрному секторі економіки в процесі прийняття управленчеських рішень суб'єктами цих відносин. Визначені критерії, які слід брати до уваги при оцінці спроможності і можливості господарюючих суб'єктів аграрного сектора вступати в лізингові відносини, а також автором дано визначення поняття «категорія». Це дозволило визначити основні підходи, на основі яких здійснюється оцінка рівня ефективності виконання управленчеських рішень суб'єктами господарювання в процесі становлення і розвитку лізингових відносин в аграрних підприємствах.*

**Ключеві слова:** аграрний сектор, лізингові відносини, управленчеське рішення, критерії, розвиток, техніка, технології, матеріально-технічна база, прибуток, бізнес-план, техніко-економічне обґрунтування.

**Korsun A. Analysis approach for evaluation leasing in the agricultural sector**

*In the article the approaches to the development and evaluation of leasing in the agricultural sector in decision-making subjects of these relations. The criteria to be taken into account in assessing the capacity and capabilities of managing the agricultural sector to enter into leasing relations and author defines the concept of "category". It is possible to determine the basic approaches, based on which the evaluation of the efficiency of administrative decisions entities in the establishment and development of leasing in agricultural enterprises.*

**Keywords:** agricultural sector leasing relationship management solutions, criteria, development, engineering, technology, material and technical base, revenue, business plan, feasibility study.

УДК 351.82

*А. Прокопюк*

**СУЧАСНА РЕГІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА ЄС: ДОСЯГНЕННЯ ТА НОВІ ПРІОРИТЕТИ**

*Розглядаються особливості регіональної політики в країнах Європейського Союзу, досвід яких в силу тих чи інших причин цікавий для України. Аналізується ситуація в Польщі, Німеччині, Італії, Іспанії, а також новий етап наднаціональної регіональної політики ЄС. Особлива увага приділяється таким питанням, як мотиви проведення регіональної політики, її законодавче та організаційне забезпечення, інструменти. Розглядається взаємозв'язок регіональної політики та інших складових державного регулювання економіки, в тому числі міжбюджетних відносин, регіонального (територіального) планування, різних напрямків галузевої політики. Показуються особливості і роль процесів децентралізації в різних країнах. За аналізованих країн наводяться статистичні дані, що ілюструють процеси конвергенції / дивергенції регіонів, і розглядаються проблеми інтерпретації отриманих результатів.*

**Ключові слова:** регіон, досвід ЄС, наднаціональна регіональна політика, механізми регіональної політики, конвергенція.

Вивченню європейського досвіду формування та реалізації регіональної політики присвячено значну кількість публікацій, яких вказується на можливості його використання в Україні. Однак, реальний розвиток подій вказує про зворотне. До сьогодні в Україні немає цілісної нормативно-правової та програмної бази регіональної політики. Отже, немає і чітко визначених її цілей, завдань, принципів, інструментів. Затверджена Державна стратегія регіонального розвитку до 2020 року також не дає відповіді на головне питання регіональної політики щодо вибору її вектору. Мається на увазі вибір між скороченням міжрегіональних диспропорцій в рівні соціально-економічного розвитку та підтримкою територій з найбільшим потенціалом економічного зростання або пошук їх оптимального поєднання.

Особливості взаємовпливу процесів міжрегіональної нерівномірності та соціально-економічного розвитку досліджені в працях Р. Барро, Б. Лавровського, І. Лопез-Базо, О. Лугового, Д. Лук'яненка, А. Ревенка, А. Родрігес-Посе, Х. Сала-і-Мартіна, Д. Скуллі, Б. Фінглетона, В. Чужикова, Ф. Шлітте. Вагомий внесок у формування уявлення про підходи до управління регіонами країни, регіональний розвиток, засади розробки та здійснення регіональної політики, виявлення особливостей державної регіональної політики та політик розвитку окремих регіонів, окреслення їх суб'єктів та об'єктів було зроблено такими провідними науковцями, як Е. Алаєв, О. Амоша, Г. Балабанов, П. Бубенко, З. Варналій, С. Галуза, З. Герасимчук, А. Голіков, Г. Губерна, М. Долішній, Л. Зайцева, Б. Кліяненко, В. Кравців, О. Крайник, Н. Кузнецов, А. Мазур, Т. Максимова, С. Мельник, І. Михасюк, Н. Мікула, А. Мокій, О. Новосолов, В. Нудельман, В. Поповкін, С. Романюк, У. Садова, Л. Семів, В. Симоненко, Д. Стеченко, І. Сторонянська, Л. Тарангул, М. Чумаченко, Л. Шевчук, Б. Штульберг, С. Шульц, М. Янків та ін.

У ситуації, що склалася корисно знову подивитися на зарубіжний досвід регіональної політики з точки зору пошуку відповіді на ті питання, які є актуальними для сучасної України.

Метою статті є виявлення особливостей сучасного етапу регіональної політики в країнах ЄС (з 2014 р.), аналіз отриманих результатів та змін у пріоритетах регулювання розвитку регіонів.

У наднаціональній регіональній політиці ЄС з 2014 р. формально розпочався новий етап, пов'язаний з прийняттям чергового фінансового плану 2014-2020 рр. Найпомітнішим нововведенням наднаціональної регіональної політики стало виділення з 2014 р. за рівнем соціально-економічного розвитку не двох, а трьох груп регіонів для розподілу асигнувань із структурних фондів ЄС, що відповідають за політику згуртування - Європейського фонду регіонального розвитку (ЄФРР) і Європейського соціального фонду (ЄСФ).

Найбільший обсяг фінансування за напрямком регіональної політики ЄС «Інвестиції для зростання та зайнятості» призначений для менш розвинених регіонів (less developed regions) - з ВВП на душу населення з урахуванням паритету купівельної спроможності валют (ПКС) нижче 75% від середнього по

ЄС рівня. Такі регіони розташовані в основному в країнах Центрально-Східної та Південної Європи. Водночас деякий обсяг асигнувань отримують регіони перехідного типу (transition regions - з ВВП на душу населення від 75 до 90% від середнього по ЄС) і більш розвинені (more developed regions, де ВВП на душу населення становить 90% від середнього по ЄС) [1].

Відбулися відчутні зрушення і з точки зору розподілу коштів політики згуртування між окремими країнами-членами ЄС, хоча склад першої десятки лідерів за обсягами одержуваних асигнувань не змінився (табл. 1). Цікаво, що на 10 країн-основних реципієнтів політики згуртування припадає майже 4/5 коштів, причому асигнування для Польщі (яка помітно збільшила свою частку) є більшими, аніж сумарно для 18 країн з відносно невеликим фінансуванням по лінії наднаціональної регіональної політики ЄС. Помітно збільшила свою частку і Румунія, піднявшись з 9-го на 4-е місце [2].

Другим за значенням нововведенням за підсумками дворічних переговорів щодо реформи політики згуртування, на наш погляд, стало виділення серед 11 пріоритетів для асигнувань структурних фондів ЄС за напрямом «Інвестиції для зростання та зайнятості» чотирьох ключових: підтримка НДДКР, інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ), малий бізнес та низьковуглецева економіка.

Вважається, що саме ці пріоритети найбільшою мірою сприяють виконанню «Стратегії-2020», прийнятої в ЄС для досягнення «розумного, стійкого та інклюзивного» зростання.

Таблиця 1

### Основні країни-реципієнти фінансування політики гуртування в 2007-2013 і 2014-2020 роках\*

країна	2007-2013 рр.		2014-2020 рр.	
	млрд.євро	%	млрд.євро	%
Весь ЄС	347,4	100	351,8	100
Польща	67,3	19,4	77,6	22,1
Італія	28,8	8,3	32,8	9,3
Іспанія	35,2	10,1	28,6	8,1
Румунія	19,7	5,7	23	6,5
Чехія	26,7	7,7	22	6,3
Венгрія	25,3	7,3	21,9	6,2
Португалія	21,5	6,2	21,5	6,1
Німеччина	26,3	7,6	19,2	5,5
Франція	14,3	4,1	15,9	4,5
Греція	20,4	5,9	15,5	4,4
Інші країни	61,9	17,8	73,8	21

\* Розрахунки автора за матеріалами Єврокомісії з врахуванням розподілу коштів за напрямком «Європейська територіальна кооперація» (<https://cohesiondata.ec.europa.eu/>)

Формальні вимоги до заходів політики згуртування дійсно вражають - мінімум 80% асигнувань ЄФРР має спрямовуватись на чотири названих

пріоритети в більш розвинених регіонах, мінімум 60% в регіонах перехідного типу і щонайменше 50% в менш розвинених регіонах.

У 2014-2020 рр. відбудеться помітне (на 7%) збільшення частки витрат на перші чотири пріоритети в порівнянні з 2007-2013 рр. Однак до кінця не зрозуміло, чи буде це досягнуто насамперед за рахунок перекваліфікації одних заходів в інші (наприклад, шляхом перенесення підтримки з адаптації до змін клімату та екологічних заходів на підтримку низьковуглецевої економіки) або завдяки реальним посиленням ролі інвестицій в інноваційне зростання. У довгостроковій перспективі також не спостерігається стійкого тренду переходу до «сучасних» пріоритетів наднаціональної регіональної політики ЄС, в тому числі за рахунок більш істотного внеску вкладень в інфраструктуру в менш розвинених «нових» членах ЄС.

Ефективність наднаціональної регіональної політики ЄС можна оцінювати по різному. Перш за все існують дані про кількість створених за допомогою інвестицій політики згуртування робочих місць на підприємствах, сукупну довжину побудованих транспортних магістралей і т.д. Так, лише впродовж 2007-2012 рр. з допомогою фінансових ресурсів політики згуртування в країнах ЄС було створено 594 тис. робочих місць (в тому числі 262 тис. на малих і середніх фірмах), підтримано 77,8 тис. стартапів і 61 тис. дослідницьких проектів, побудовано 1208 км автодоріг та 1 495 км залізничних доріг в рамках Транс'європейської транспортної мережі (TEN-T), близько 5 млн. осіб отримали сучасний доступ до мережі Інтернет, а для 3,2 млн. чоловік були модернізовані системи водопостачання [3]. Правда, це означає, наприклад, що зайнятість населення завдяки регіональній політиці зросла всього на 2%, а заходи щодо забезпечення доступу до якісних інформаційно-комунікаційних технологій торкнулися лише 1% населення інтеграційного угруповання.

Безумовно, певні позитивні зрушення могли бути досягнуті і без фінансової допомоги структурних фондів ЄС. Разом з тим велика частина результатів політики згуртування спостерігається у відсталих регіонах ЄС, які самостійно не змогли б залучити масштабні інвестиції в такі проекти. Так, в 2007-2013 рр. в Литві щорічні асигнування в рамках політики згуртування склали 3% ВВП, в Естонії - 2,8%, Латвії - 2,5%, Угорщині - 2,3%, Польщі - 2%, Португалії - 1,9%, Греції - 1,6%, Словаччині - 1,5%, Чехії - 1,4%, Болгарії - 1,2% і т.д. При цьому в середньому по ЄС показник становив 0,3% ВВП, а в 12 країнах-членах був ще нижчим. Наприклад, лише завдяки допомозі ЄФРР і Фонду згуртування була закінчена кільцева автодорога навколо португальської столиці Лісабона, а в болгарській столиці Софії побудована друга лінія Метрополітену. Підкреслимо, що в 2000-2006 рр. роль асигнувань наднаціональної регіональної політики ЄС була меншою – максимальні показники були у Португалії (1,8% ВВП), Греції (1,4%), Іспанії (0,9%) і трьох країн Балтії (0,6%) [2].

У ряді менш розвинених країн ЄС на асигнування ЄФРР, ЄСФ, Фонду згуртування і необхідного для їх програм національного співфінансування

припадає більше половини державних інвестицій. Наприклад, в 2011-2013 рр. в Словаччині їх частка становила 85% державних капіталовкладень, в Литві - 80%, Угорщині - приблизно 75%, Болгарії - 71%, Латвії - 70%, Португалії - 62% і т.д. (при середньому по ЄС рівні 11%). У підсумку в деяких навіть досить великих країнах, включаючись Польщу, вся державна регіональна політика виявилася підпорядкована логіці наднаціональної політики згуртування.

Нарешті, не можна забувати, що в умовах важкої економічної кризи в зоні євро при жорстких бюджетних обмеженнях для проблемних країн вони могли скористатися введеними ЄС гнучкими механізмами перерозподілу належних їм коштів структурних фондів [4]. При цьому були знижені нормативи співфінансування. У найбільшому вигаши виявилася Ірландія (близько 44% коштів були спрямовані в необумовлені спочатку сфери, а розмір національного співфінансування знижений більш ніж на 45%). На 25-45% були знижені в 2007-2013 рр. обсяги національного співфінансування в Латвії, Португалії, Італії, Греції, Іспанії та Литві.

Таким чином, певний позитивний ефект від регіональної політики ЄС однозначно має місце. Однак питання в тому, наскільки політика згуртування досягла тієї довгострокової мети, яка поставлена перед нею – вирівнювання міжтериторіальних контрастів у рівнях економічного розвитку. Найбільш популярні два підходи до оцінки такого результату – економетричні моделі, що враховують внесок регіональної політики в зміну динаміки макроекономічних параметрів, особливо по відсталих територіях, і порівняння розподілу регіонів за ВВП на особу або інших економічних або соціальних параметрах до і після розглянутого періоду реалізації регіональної політики. У другому випадку вчені виділяють так звану  $\beta$ -конвергенцію (за коефіцієнтом в моделі економічного зростання, що означає випереджаючі темпи зростання ВВП на особу на відсталих територіях) і  $\sigma$ -конвергенцію (означає падіння дисперсії регіонів за значенням ВВП на особу). Проблема в тому, що не завжди зрозуміло, чи відбувалася конвергенція саме внаслідок позитивного впливу регіональної політики чи, наприклад, європейської інтеграції (завдяки ліквідації бар'єрів для руху товарів, послуг, людей і капіталу) [5].

Наприклад, чверть століття тому був проведений аналіз 73 регіонів рівня NUTS-2 для країн-засновників ЄС і учасників першого розширення в 1973 р (але без Люксембургу та Ірландії, які тоді не мали регіонів відповідного рівня). Цей аналіз показав, що значення  $\sigma$  скоротилося з 0,28 в 1950 р. (тобто напередодні створення «шісткою» Європейського об'єднання вугілля і сталі - попередника ЄС) до 0,18 у 1985 р., коли лише був даний старт формуванню сучасної системи регіональної політики ЄС. Спостерігалася в ЄС до початку повномасштабної наднаціональної регіональної політики і  $\beta$ -конвергенція.

У зв'язку з цим успіхи деяких відсталих регіонів ЄС в 1990-2000-і роки можна віднести значною мірою на рахунок політики згуртування. Хорошим прикладом служить Ірландія, що перетворилася з бідної західноєвропейської країни напередодні вступу в ЄС на країну з ВВП на одну особу вище

середнього по ЄС рівня, отримуючи при цьому досить тривалий термін значні асигнування на реалізацію регіональної політики. Інвестиції зі структурних фондів ЄС, безумовно, сприяли економічному успіху Ірландії, але вони стали серед іншого доповненням до повсюдного знання місцевим населенням англійської мови, що приваблювало інвесторів з США і деяких інших держав, які прагнули увійти у спільний ринок ЄС через країну з низькими трудовими витратами, але з комфортним бізнес-середовищем.

Іншим прикладом слугує Мазовецьке воєводство Польщі з центром у Варшаві. Показник ВВП на особу з урахуванням ПКС в цьому регіоні зріс з 76% від середнього по ЄС у 2003 р (тобто напередодні вступу країни в ЄС) до 107% в 2011 р. [6]. Швидше за все, це пов'язано з концентрацією економічного зростання в столичному регіоні на тлі загального наздоганяючого розвитку інших регіонів постсоціалістичної країни, яка приєдналася до великого внутрішнього ринку високорозвинених країн.

Крім того, математичні розрахунки конвергенції не враховують, як проводяться кордони між регіонами. На жаль, іноді контрасти йдуть з рівня NUTS -2, який є сіткою політики згуртування, на рівень NUTS-3 за рахунок посилення локальних центр-периферійних контрастів. В якості ілюстрації можна навести приклад найбільшого реципієнта коштів політики згуртування - Польщі, яка спеціально провела реформу адміністративно-територіального устрою під потреби наднаціональної регіональної політики ЄС, порівнявши дані по ВВП на особу за поточним курсом валют в 2003 р. (напередодні вступу країни в ЄС ) та у 2011 р. У процесі підготовки до вступу в ЄС в Польщі з'явилося 16 укрупнених воєводств (які ідеально відповідають рівню NUTS-2), в складі яких 66 регіонів рівня NUTS-3. Майже всі нові воєводства створювалися з врахуванням «вузлового районування» (крім збереження декількох невеликих воєводств як поступки місцевим політичним елітам). Це означає, що багато воєводств були сформовані за рахунок об'єднання найбільших міст або моно-/поліцентричної міських агломерацій (де ВВП на одну особу зростав випереджаючими або середніми по країні темпами) і периферійних проблемних регіонів (рівня NUTS-3). Добрим прикладом слугує Підкарпатське воєводство, де розмах ВВП в розрахунку на 1 особу між «центральною» Жешувським повітом і одним з найвідсталіших для всієї Польщі Перемишльським повітом виріс при розрахунку за поточним курсом валют з 1,27 до 1,55 рази. Розрив між Лодзю і Серадзьким повітом у Лодзькому воєводстві виріс з 1,67 до 1,88 рази. У Нижньосілезькому воєводстві Легніцько-Глогувський повіт обігнав Вроцлав, в результаті чого розмах між ним і найвідсталішим у воєводстві Валбжихським повітом збільшився з 1,84 до 2,54 рази. У Сілезькому воєводстві, так само як і в Нижньосілезькому, через наявність великої кількості промислових районів змінився лідер - Тихський повіт обігнав Катовіцький, в результаті розрив з аутсайдером (Битомським повітом) збільшився з 1,85 до 2 разів. Лише в 6 воєводствах спостерігалось скорочення розриву, але незначне - між Варшавою, Познанню і Щецином і найбільш відсталіми повітами відповідно

Мазовецького, Великопольського та Західнопоморського воєводств, а також в позбавлених територіальної подрібленості Підляському, Куявсько-Поморському і Вармінсько-Мазурському воєводствах. Якщо порівнювати регіони за ВВП на особу з урахуванням ПКС, то загальне відставання Польщі від середнього рівня ЄС скоротиться (для 2003 р. більш ніж удвічі, для 2011 року - в 1,7 рази) [6]. Однак внутрішньодержавні контрасти збережуться.

Ще одна проблема - стійкість результату конвергенції. Приклад Греції наочно показав, що прискорене зростання ВВП може досягатися досить штучними способами (наприклад, за допомогою надмірного роздування державного сектора). В результаті відсутності довгострокової бази для розвитку регіонального господарства при настанні економічної кризи відбувається відкочування назад в процесах зближення регіонів за формальними критеріями. Так, загалом ВВП на особу в Греції зріс з 2000 р до 2009 р по відношенню до середнього по ЄС з 67% при розрахунку за поточним курсом і 84% при розрахунку за ПКС до відповідно 87 і 94%, а потім за два роки впав до відповідно 74 і 80% [7]. Показники за деякими грецьким регіонах впали до рівня 90-х рр. XX ст. навіть при розрахунку за поточним курсом валют (прикладом є Фессалія, Середня Греція, Пелопоннес, Центральна Македонія, Крит). Випереджаюче зростання до середнього рівня ЄС при розрахунку за ПКС сумарно до 2011 р. в порівнянні з 2000 р показали тільки два регіони - найрозвиненіша Аттика і Західна Македонія.

Таким чином, на найближчі десятиліття у порядку денному політики згуртування залишається завдання вирівнювання регіонів ЄС за рівнем ВВП на одну особу. Більше того, постійне розширення за рахунок слаборозвинених країн лише загострює контрасти на тлі загальної конвергенції. Так, за підсумками 2011 р. в найбільш розвиненому регіоні ЄС – внутрішній частині Великого Лондона – ВВП на особу при врахуванні ПКС становив 321% від середнього по ЄС-28 рівня (тобто з урахуванням приєднаної в 2013 р Хорватії) [7]. Це було в 11 разів більше рівня найбільш відсталого регіону інтеграційного угруповання – Північно-Східного регіону Румунії, яка приєдналася до ЄС лише в 2007 р.

Другою проблемою, пов'язаною з ВВП, є необхідність постійного «підтягування» найбільш відсталих регіонів, які в силу відсутності власних ресурсів для розвитку, периферійного положення, постійної міграції кваліфікованих працівників в найбільші міста, неефективного місцевого управління та інших причин взагалі не беруть участі в конвергенції. Так, для регіонів 15 «старих» членів ЄС було проведено розрахунок зміни ВВП на особу з урахуванням ПКС за період 1995-2005 рр., який показав практичну відсутність тенденції до скорочення розриву для всіх територій зі стартовим показником нижче 60% від середнього по ЄС. Вирішення цієї проблеми не може бути досягнуто лише через нарощення вливань з ЄФРР та інших фондів ЄС - тут потрібні серйозні інституційні перетворення, характер яких до цього часу не визначений. Зокрема, досі не запропоновано універсальних механізмів

переведення периферійних територій на інноваційний шлях розвитку, що в умовах загострення конкуренції ЄС з великими розвинутими країнами прирікає частину територій на низькі темпи зростання ВВП. З одного боку, в 2011 р. частка витрат на НДДКР у ВВП становила в Валлонському Брабанті (Бельгія) 8,9%, в Брауншвайзі (ФРН) - 7,8%, Штутгарті (ФРН) - 6,6%, Чеширі (Великобританія) - 6,3%, Московській області Данії - 5,1%, Південних Піренейх (Франція) - 5,1%, а в Східній Англії (Великобританія) - 5,0%. З іншого боку, в іспанському Сеуті показник дорівнював 0,08%, на грецьких Іонічних островах - 0,09%, на Південному Сході Румунії - 0,11%, в Північно-Західній Болгарії - 0,13% і т.д. [8].

Досить гострою залишається ситуація з безробіттям, за зниження якого в рамках політики згуртування відповідає насамперед ЄСФ. У 2013 р в ЄС співіснували як регіони з майже повною відсутністю безробітних (Верхня Баварія - 2,6%, також німецький Фрайбург і австрійський Зальцбург - 2,9%) і регіони, де шукав роботу кожен третій працездатний мешканець (іспанська Андалусія - 36,3 %, Сеута - 35,6%, Мелілья - 34,4%, Канарські острови - 34,1%, Естремадура - 33,7%, грецька Західна Македонія - 31,8% і т.д.). В цілому по 49 регіонах рівня NUTS-2 (23 в Німеччині, по 8 у Австрії та Великобританії, по 3 в Чехії і Румунії, 2 в Болгарії і по 1 в Італії і Нідерландах) рівень безробіття був не вищим 5,4%, тоді як в середньому по ЄС-28 становив 10,8%. Водночас в 27 регіонах безробіття перевищувало 21,6%, тобто було вдвічі вищим за середній рівень по ЄС-28 (13 регіонів Іспанії, 10 регіонів Греції, 3 заморських департаментів Франції та 1 регіон Італії). З молодіжним безробіттям, яке є одним з факторів політичної дестабілізації, що перешкоджає сталому соціально-економічному розвитку, ситуація в ЄС ще гірша. На одному полюсі знаходяться німецькі Тюбінген і Верхня Баварія (4,4%), а також Фрайбург (4,7%), Швабія (4,8%) і Середня Франконія (5,0%), тоді як на іншому полюсі розташувалися Сеута (72,7%), грецькі Західна Македонія (70,6%) і Епір (67,0%), іспанські Андалусія (66,1%) і Канарські о-ви (65,3%) [8].

Ще менше відповідей у експертів ЄС на виклики регіонального розвитку, які лише формуються під впливом глобалізації та інших фундаментальних процесів. Хоча в пріоритетах політики згуртування вони вже формально враховані і їм присвячено кілька аналітичних публікацій відповідного директорату Єврокомісії, на практиці не спостерігається комплексного вирішення таких проблем, як запобігання засухам, повеням та іншим природним катаклізмам (в основному в ЄС борються вже з їх наслідками) або , наприклад, інтеграція іншокультурних мігрантів в місцевий соціум. Такі ж проблеми актуальні і для України, тому вкрай важливо продовжувати стежити за успіхами і помилками наднаціональної регіональної політики ЄС, система якої в цілому набагато більш опрацьована, ніж у нас в країні.

Таким чином, як показує досвід ЄС, регіональна політика повинна характеризуватись наступними ознаками:



- наявність усвідомленого і сформульованого бачення цілей регіонального розвитку країни (у вигляді загальних цілей, стратегічних планів),
- наявність органів влади, які несуть відповідальність за зміну пропорцій територіального розвитку,
- наявність спеціальних інструментів, націлених на розвиток проблемних територій.

Саме ці характеристики мають стати критеріальними при визначенні подальших напрямків розвитку регіональної політики в Україні.

#### **Список використаних джерел**

1. The European Union explained: Regional policy. – Luxembourg: European Commission, 2014. - P. 3
2. Investment for jobs and growth: Sixth report on economic, social and territorial cohesion. – Brussels: European Commission, 2014. - P. 182.
3. Мир в 2013 году (Таблицы мирового развития) // Год планеты: ежегодник / ИМЭМО РАН. – М.: Идея-Пресс, 2014. - С. 411-449.
4. Кузнецов А.В. Региональная политика Польши // МЭ и МО. - 2009. №11. - С. 68-77.
5. Сторонянська І. З. Регіони України : пошук моделі конвергентного розвитку : [монографія] / І. З.Сторонянська. – Львів : ІРД НАНУ, 2008. – 144с. (Серія «Проблеми регіонального розвитку»)
6. Regional gross domestic product (PPS per inhabitant in % of the EU28 average) by NUTS 2 regions (<http://ec.europa.eu/eurostat/> )
7. Eurostat Regional Yearbook 2014. – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2014. - P. 120
8. Unemployment in the EU28 regions in 2013. Regional unemployment rates ranged from 2.6% in Oberbayern to 36.3% in Andalucía // Eurostat Newsrelease. 2014. №60 (15 April).

#### **Прокопюк А. Современная региональная политика ЕС: достижения и новые приоритеты**

*Рассматриваются особенности региональной политики в странах Европейского Союза, опыт которых в силу тех или иных причин интересен для Украины. Анализируется ситуация в Польше, Германии, Италии, Испании, а также новый этап наднациональной региональной политики ЕС. Особое внимание уделяется таким вопросам, как мотивы проведения региональной политики, ее законодательное и организационное обеспечение, инструменты. Рассматривается взаимосвязь региональной политики и других составляющих государственного регулирования экономики, в том числе межбюджетных отношений, регионального (территориального) планирования, различных направлений отраслевой политики. Показываются особенности и роль процессов децентрализации в разных странах. По анализируемым странам приводятся статистические данные, иллюстрирующие процессы конвергенции/дивергенции регионов, и рассматриваются проблемы интерпретации получаемых результатов.*

**Ключевые слова:** регион, опыт ЕС, наднациональная региональная политика, механизмы региональной политики, конвергенция.

**Prokopiuk A. Modern EU regional policy: achievements and new priorities**

*Regional policy in countries, different in type and level of development, is considered in the article. Those countries are chosen for analysis, which experience to some extent is interesting to Ukraine. Such countries are Poland, Germany, Italy, Spain. Also a new stage of the EU regional policy is studied. The special attention is paid to such questions as reasons of regional policy, its legislative and organizational framework and instruments. The relationships between regional policy and other directions of economy state regulation including inter-budgetary relations, regional (territorial) planning and various terms of structural policy are considered. Features and role of decentralization processes in different countries are shown. Statistical data illustrating processes of regions convergence/divergence are provided for the analyzed countries. Problems of received results interpretation are considered.*

**Key words:** *region, the EU experience, regional policy, regional policy mechanisms, convergence.*

УДК 339.9:517.521

*М. М. Янків*

**ХАРАКТЕР ВПЛИВУ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ФІНАНСОВОГО  
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НА РОЗВИТОК УКРАЇНСЬКО-ПОЛЬСЬКОГО  
ТРАНСКОРДОННОГО РЕГІОНУ**

*У статті розглядається характер впливу організаційно-фінансового забезпечення на розвиток Українсько-Польського транскордонного регіону. Українсько-польські прикордонні території відіграють надзвичайно важливу роль у розвитку транскордонного співробітництва, тому в контексті транскордонної співпраці необхідним стає взаємодія бізнес-середовищ України та Польщі, яка передбачає започаткування спільних інвестиційних проектів місцевого значення, розвиток прикордонної торгівлі та інфраструктури, запозичення польського досвіду в цих питаннях і наближення таким чином до європейських стандартів.*

**Ключові слова:** *Транскордонне співробітництво, транскордонний регіон, євроінтеграція, кластери, транскордонні програми.*

Українсько-польські прикордонні території відіграють надзвичайно важливу роль у розвитку транскордонного співробітництва, без перебільшення можуть стати плацдармом для розвитку взаємовигідних економічних відносин у межах регіонів, адже сьогодні польський кордон означає європейський кордон. Саме в контексті транскордонної співпраці необхідним стає взаємодія бізнес-середовищ України та Польщі, яка передбачає започаткування спільних інвестиційних проектів місцевого значення, розвиток прикордонної торгівлі та інфраструктури, запозичення польського досвіду в цих питаннях і наближення таким чином до європейських стандартів [1, С.151].

Згідно із Законом України «Про транскордонне співробітництво» фінансування проектів (програм) транскордонного співробітництва здійснюється за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, а також інших джерел, не заборонених законом. Для спільного фінансування використовуються кошти міжнародної технічної допомоги, кредитні ресурси міжнародних фінансових організацій [2].

Відповідно до затвердженої Кабінетом міністрів України Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року, щорічний обсяг державного фонду регіонального розвитку у державному бюджеті становитиме щонайменше 1% (орієнтовно 3 млрд. гривень щороку). Кошти державного фонду регіонального розвитку спрямовуються зокрема і на виконання державних програм транскордонного співробітництва. Інші джерела надходжень включатимуть кошти місцевих бюджетів, технічної допомоги ЄС, інших міжнародних донорів, міжнародних фінансових організацій, коштів інвесторів, власних коштів підприємств [3].

Процеси глобалізації формують нові виклики перед Україною. Вступ нашої держави у СОТ, кризові явища у світовій економіці, а також євроінтеграційний вибір нашої держави вимагають адекватних реакцій як у політичній, так і в соціально-економічній сферах [4, С. 88].

Сьогодні на передній план виходить ТКС як чинник стабілізації і корекції внутрішніх регіональних, економічних, соціальних, культурних проблем. [4, С. 89]. Нещодавні програми ТКС: INTERREG III В – здійснюється у сфері транснаціонального співробітництва (передбачає поділ Європи на 13 макротериторій, до складу яких входять і країни Карпатського єврорегіону, в т.ч. території України та Польщі. Програмою підтримуються транснаціональні стратегії розвитку, інформаційні ініціативи, створення транспортних мереж, а також природоохоронні заходи). INTERREG III С – здійснюється у сфері міжнародного співробітництва (передбачає спільну роботу та обмін досвідом у різних сферах між регіонами держав-членів ЄС і тих, що до ЄС не належать) [4, С. 90].

Угода про Асоціацію між Україною та ЄС передбачає подальший розвиток ТКС [4, С. 91]. Починаючи з 2013 року виконується програма Європейського Союзу «Підтримка реалізації політики регіонального розвитку в Україні» (бюджет проекту перевищує 20 млн. євро). Готується програма Європейського Союзу «Місцевий розвиток, орієнтований на громадськість, етап III», індикативний бюджет якої становитиме 23,8 млн. євро. Крім того, на сьогодні проводиться робота із започаткування програми секторальної бюджетної підтримки у сфері регіонального розвитку (50 млн. євро), фінансування якої передбачено за рахунок коштів бюджету Європейської Комісії. У разі прийняття рішення щодо її виконання в Україні кошти зазначеної програми також спрямовуються на реалізацію Стратегії. Загальний обсяг фінансування в рамках технічної допомоги на 2013—2016 роки становить більш як 5 млн. євро [3].

У 2001 році між Україною та ЄС було підписано угоду на 6 років, згідно з якою Європейський Союз надає 66 млн євро на реалізацію програми «Підтримка секторальної політики управління кордоном в Україні», зокрема на виконання Державної цільової правоохоронної програми «Облаштування та реконструкція державного кордону» на період до 2015 року, спрямованої на покращення інфраструктури пунктів пропуску, демаркації кордонів, вдосконалення механізмів контролю [5].

Розвиток ТКС в межах євро регіону «Карпатський» виступає в цьому контексті пріоритетним напрямком для подальшої міждержавної співпраці, зокрема, польсько-української. В умовах розширення ЄС, а також зважаючи на європейський вибір України постає необхідність у активізації ТКС у інших сферах, пошуку дієвих способів співпраці, відході від декларативного її характеру. До управління та здійснення цього на Львівщині залучено як місцеві органи правління, так і облдержадміністрацію і обласну раду. Вони беруть участь у підписанні двосторонніх угод із сусідніми польськими територіальними одиницями, затверджують різні програми і виконують їх. Першим кроком для поживлення ТКС має стати подолання декларативності і розвиток багатостороннього співробітництва у пріоритетних сферах економіки, а також у тих галузях, які історично добре розвивалися несуміжних українсько-польських територіях у межах одного євро регіону. Це і виробнича інфраструктура, і модернізація пунктів пропусків, соціальна та культурна співпраця, обмін досвідом (управлінським, культурним, у сфері боротьби із організованою злочинністю). Така співпраця повинна охоплювати усі галузі, але в той же час сконцентруватись на розвитку найбільш пріоритетних [1, С.151].

Практика стимулювання регіонів запроваджена в Україні із прийняттям відповідного закону «Про стимулювання розвитку регіонів». Угоди між центральною владою та органами місцевого самоврядування повинні стати ефективним способом взаємодії і передачі влади та фінансування на місця, обумовити межі компетенції місцевого самоврядування, сприяти адекватному розподілу коштів в регіонах, здійснювати ефективний аналіз економічної, соціальної, культурної ситуації, адекватно і оперативно реагувати на подолання системних криз, зав'язувати плідні транскордонні партнерства із суміжними територіями сусідніх держав [6, С. 25].

В наш час укладені та діють Угоди щодо регіонального розвитку Волинської (2010 – 2014 роки), Івано-Франківської (2011 – 2015 роки), Львівської (2009 – 2013 роки) областей та готуються нові угоди [6, С. 26].

Створений Державний фонд регіонального розвитку (ДФРР) є інноваційним інструментом розвитку регіонів. Його завданнями, такі як підтримка процесів конвергенції та регіональної конкурентоспроможності, тотожні із діяльністю Європейського Фонду регіонального розвитку (ЄФРР). А це, у свою чергу, стане належним підґрунтям для ТКС із країнами Євросоюзу. В цьому контексті можливим є залучення коштів ЄФРР (у якості грантів,

проектів) в Україну [6, С. 29]. Межі відповідальності ДФРР охоплюють широке коло питань регіонів: фінансування інноваційних проектів, духівництво доріг та поліпшення інфраструктури, підтримка інвестиційних проектів у сільській місцевості, стратегічні для того чи іншого регіону галузей економіки, екологічні проекти, а також залучення фінансування із відповідних фондів ЄС та грантових програм на перспективні проекти територіального розвитку [6, С. 30].

Європейський досвід показує, що кошти ДФРР слід направляти на фінансування структурної модернізації економік відповідних регіонів, з метою виводу їх із системних криз та відсталості, становлення самодостатніх і ефективних, конкурентоспроможних і економічно пропорційних регіональних утворень [6, С. 31].

Високий інноваційний потенціал мають і агенції та фонди регіонального розвитку. У країнах Європи спостерігається їх активна співпраця як із органами місцевого самоврядування, так і Центром, активно комунікують з громадськістю та локальним бізнесом, сприяють вирішенню різноманітних проблем – від економічних до культурних. Хоча в країнах Європи вони не мають якихось владних повноважень, їхню супровідну роль у розвитку регіонів важко переоцінити. Серед них можна виділити наступні: агенцію у Великобританії, EURADA [6, С. 34]. АРР діють у різноманітних формах – як громадські, благодійні організації, акціонерні товариства і навіть державні установи. У Польщі вони існують у формах акціонерних товариств і місцевих фундацій [6, С. 34]. Питання, якими займаються АРР в ЄС досить обширні: аналіз регіональних економік, оцінка їх ризиків і потенціалу; інвестиції (власні кошти і гранти) у перспективні чи нагальні проекти; аналіз і оцінка проведення заходів в межах існуючих проектів і програм; робота з місцевими елітами і владами. В різних країнах Європи розвиток одержали ті чи інші напрямки діяльності АРР. Так, у Польщі успішно сформовані технологічні інкубатори, які працюють із науковими та підприємницькими колами, покращуючи їхню співпрацю та взаємодію; активно допомагають бізнесу (малому і середньому); охоплюють сферу публічно-приватного партнерства (так, діяльністю Бескидського технологічного інкубатора опікується Малопольське агентство регіонального розвитку) [6, С. 34].

В Україні, з огляду на ряд особливостей законодавчого і організаційного плану АРР не є достатньо самостійними і ефективними, якими вони є у Європі. В Україні АРР функціонують у вигляді громадських і благодійних організацій, дослідницьких інститутів і навіть комунальних установ. Єдиної бази АРР в нашій державі не існує) [6, С. 37].

Якщо порівнювати фінансове забезпечення програм ТКС українських і польських територій, то другі значно виграють у цьому плані [6, С. 41]. На проекти міжнародного співробітництва в Україні на період 2011 – 2015 рр. було передбачено 48,3 млн. грн., що майже вдвічі більше за попередній період. [6, С. 42].

Транскордонні регіони України співпрацюють з такими міжнародними організаціями: Асамблея європейських регіонів, Асоціація європейських прикордонних регіонів, Конгрес Регіональних та Місцевих влад Європи, Радою європейських муніципалітетів та регіонів (CEMR) і ін. [7, С. 138].

Економічні вигоди від вступу України в ЄС полягатимуть у пешу чергу в стабілізації макроекономічних показників [8, С.37]. Адаптація та наближення української економіки до євро стандартів позитивно вплине на ТКС. За умови відповідності стандартам якості українські товари отримають широкий доступ до ринків Європи, а звідси буде відбуватися ріст позитивного сальдо торгівельного балансу. Незаперечні вигоди отримають українські імпортери. Українські регіони зможуть ефективно розвиватися за різними напрямками і підтягуватися за економічними та соціальними, транспортними та інфраструктурними і багатьма іншими показниками. Це в свою чергу сприятиме вирівнюванню їх із сусідніми територіями ЄС, в тому числі і польськими регіонами, які межують з Україною, і в кінцевому підсумку якісно та кількісно посилить транскордонне співробітництво [8, С.38].

На період 2007-2013 років на розвиток територіальної співпраці з бюджету Європейського Союзу було виділено загалом 7,75 млрд. євро. Польська частка, призначена на реалізацію програм у рамках Європейської територіальної співпраці, становила 557,8 млн. євро. Крім цього, Польща виділила ще 173,3 млн. на транскордонне співробітництво з країнами, які не належать до Європейського Союзу, у рамках Європейського інструмента сусідства і партнерства (ЄІСП). Програма добросусідства «Польща-Білорусь-Україна» INTERREG IIIA/TACIS CBC фінансується спільно з двох джерел: з польського боку – з Європейського фонду регіонального розвитку (англ. ERDF), з білоруського та українського боку – за рахунок коштів TACIS CBC [9, С.84].

Наведені варіанти модернізації польсько-українського кордону значно покращать співробітництво у межах ТКС, наблизять українську прикордонну інфраструктуру до стандартів ЄС. Вони є складовою тих процесів демократизації суспільства і лібералізації економіки, які уже запущені чи чекають свого старту в Україні (територіальна реформа, лібералізація ринків, подолання корупції у владі та суспільстві, комплексна державна економічна політика, розвиток громадянського суспільства). І саме їх реалізація зробить Україну більш європейською, активізує ТКС із більш розвинутим сусідом, наблизить нас до стратегічної мети – вступу до ЄС [1, С.151].

Фінансування програм ТКС здійснюється з центральних та регіональних бюджетів, а також ЄС (з відповідних програми і фондів) [7, С. 135]. У грудні 2010 року Європейський інвестиційний банк заснував Цільовий Фонд Технічної Підтримки Східного Партнерства, який пропонує універсальні, багатосекторні механізми фінансування для надання технічної допомоги. Цільовий Фонд розробляє попереднє техніко-економічне обґрунтування, інституційні та правові оцінки, оцінки екологічного та соціального впливу, управління проектами, підтримку позичальника шляхом реалізації проекту, а також

фінансування досліджень підйомів та горизонтальної інституційної діяльності. Європейський інвестиційний банк створив Фонд східних партнерів (ФСП) на свій власний ризик у розмірі 1,5 млрд. євро. Єврокомісія запланувала виділити 336 млрд. євро для реалізації політики зближення у 2014-2020 роках. Це означає, що в рамках цієї політики реалізовуватимуться проекти, спрямовані на розвиток ринкової та інституційної інфраструктури в межах транскордонних регіонів, до складу яких зокрема входять прикордонні території України та держав ЄС [10].

Сьогодні назріла необхідність реформи у сфері фінансово-кредитного альянсу [11, С. 403]. Враховуючи європейський вибір України, необхідно провести адаптацію до норм ЄС (здійснити об'єктивну оцінку страхових компаній, розробка стратегій мінімізації фінансових ризиків). А також – перейти на «міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) та впроваджувати єдині європейські системи фінансового контролю, впровадження окремих елементів та стандартів загальноєвропейської системи платоспроможності Solvency II [11, С. 404-405] і переглянути існуючу систему ліцензування [11, С. 406].

Також необхідно вдосконалювати банківсько-страховий ринок України, виправляти хиби його діяльності, запроваджувати інноваційні кредитні послуги [12, С. 97].

Найбільші шанси показати якомога кращі результати ТКС мають прикордонні з ЄС українські землі, на яких потрібно створити своєрідні базові майданчики для втілення елементів прогресивного регулювання специфічної діяльності (фінансові та страхові операції, фондові біржі, промислові і технологічні парків, кластерів) [13, С.59].

З розвитком сучасних технологій та входженням Інтернету в українське суспільство почала формуватися база послуг, які здійснюються через Інтернет. Вона пустила коріння і в банківській сфері, коли у 2001 році Приватбанк першим запровадив систему Е-банкінгу [14, С.68]. Її переваги (швидкість, дешевизну, надійність) відчули безліч споживачів банківських послуг, фізичних і юридичних. Сьогодні система е-банкінгу в Україні росте кількісно і якісно, розширюються її можливості, як от доповнення до мобільних телефонів, комунальні платежі, додатковий захист серверів, конфіденційність. Інтернет-банкінг став інновацією у банківській сфері, він сформувався як адекватна відповідь на вимоги часу. В Україні ця сфера банківської діяльності практично не відстає від європейських сучасних практик [14, С.68].

Уважливе місце повинно приділятися економічній співпраці як основному за пусковому механізму розвитку територій. Важлива роль повинна відводитись економічним проектам, які направлені на розвиток бізнес-інкубаторів, домашніх підприємців, малого інвестування, прикордонної торгівлі. Також важлива роль повинна відводитись вдосконаленню законодавства про ТКС і співпрацю в межах єврорегіону «Карпатський». Для активізації практичного співробітництва в межах існуючих програм та проектів

слід підтримувати місцеві ініціативи та наділяти органи місцевого самоврядування більшими повноваженнями, враховуючи польський та європейський досвід у цьому питанні. Назріла необхідність розширення польсько-українського прикордонного пункту пропуску легкових та вантажних автомобілів у Мальховице-Nyzhankovychi. Для української сторони в цьому питанні важливим дотримання інфраструктурних європейських стандартів. Сьогодні активно розробляються на дипломатичному рівні питання розширення польсько-українських митних переходів. Двостороння угода про місцевий прикордонний рух між Польщею та Україною передбачає наступні пункти пропуску: Bandriv-Mshanets, Mihniovec-Lopushanka, Смолник-Boberka, Volosatoe-Lubnia. Останній з них, враховуючи його суперечливе місце розташування (територія Бескидського національного парку – Bieszczady National Park), розглядається лише як перехідний пункт (transition coach). Збільшення пунктів пропуску та розвиток прикордонної інфраструктури матиме позитивний вплив на економічно-соціальну складову обох територій. Фінансування зазначених ініціатив здійснюється частково за рахунок ЄС (виділяються кошти на реалізацію відповідних програм), фондів транскордонного співробітництва (СВС), а також українським та польським урядами. Протягом 2007-2013 років спостерігалось збільшення фінансування програм розвитку євро регіонів Європейським фондом регіонального розвитку. А саме: 173,3 млн євро для прикордонного співробітництва Польщі з країнами, що не входять до ЄС. З української сторони старання повинні бути направлені на будівництво сучасних доріг і залізничного сполучення. Зокрема, бажано модернізувати і розширити відрізок Львів-Корчова, а також модернізувати залізничну лінію E30, адаптуючи її до швидкості 160 км / год. [1, С.151].

Зважаючи на економічну нестабільність в державі, слабо розвинутим в Україні є страховий бізнес. Так, покриття страхового поля в Україні знаходиться на рівні 3-5%, в той час як середньоєвропейський показник – понад 90%. У 2014 році зафіксоване збільшення загальних активів страхових компаній. Ще один показник – рівень страхових виплат – прямо впливає на довіру населення до страхових компаній. Цей показник виріс у 2014 році в порівнянні із 2013, проте на протязі 2014 року спостерігалось його загальне зниження (із 23,2% до 21,5%). Стратегія розвитку страхового ринку України в 2012-2020 роках передбачає розбудову сучасного страхового ринку і визначає наступні заходи: протистояння кризовим явищам в політиці й економіці, посилення захисту споживачів, вдосконалення системи управління ризиками, побудова страхового ринку України на загальноєвропейських принципах з наступною її інтеграцією у світовий страховий ринок [15].

Кредитна політика українських банків характеризується короткостроковістю, зазвичай банківські стратегії формуються на термін від 1 до 3 років, що пов'язане із нестабільною економічною ситуацією та ризиками, які з неї випливають [15, С.35]. Для раціонального використання коштів і стабілізації ситуації потрібні довгострокові програми, які б забезпечували



кредитування інвестиційної та господарської діяльності, залучення оборотних коштів, кредитування фізичних осіб. Стан фінансового ринку держави впливає на кредитну політику банків і вимагає постійного спостереження [15, С.36].

Дані Держкомстату: у січні-червні 2015 року в економіку України іноземними інвесторами вкладено 1042,4 млн. дол. США та вилучено 351,3 млн. дол. США прямих інвестицій. Зменшення капіталу за рахунок переоцінки, утрат та перекласифікації, за даними Держкомстату, за цей період становить 3604,0 млн. дол. США (у т. ч. за рахунок курсової різниці – 3539,3 млн. дол. США). Обсяг залучених із початку інвестування прямих іноземних інвестицій в економіку України на 01.07.2015 року становив 42851,3 млн. дол. США та в розрахунку на одну особу населення складає 1000,5 дол. США [16, С.121].

Основними інвесторами України у 2015 році були Кіпр, США, Німеччина, Нідерланди, Російська Федерація, Австрія, Великобританія, Віргінські Острови Франція. Інвесторів цікавлять такі галузі економіки як промисловість, будівництво, сільське господарство, інформаційно-телекомунікаційна сфера, а також торгівля і ряд інших [16, С.121].

Актуальність надходження інвестицій для сучасної України не потребує обґрунтування. Інвестиції сприятимуть оздоровленню вітчизняної економіки та її інтеграції у світове господарство. Закарпаття показує непогані темпи залучення іноземних капіталів. Так, прямі іноземні інвестиції в область за 1994-2014 роки склали 376,6 млн. дол. США. Завдяки цим коштам зросла зайнятість населення, яке задіяне у роботі 755-ти проінвестованих підприємствах [4, С. 95].

Планується створення туристичного кластера, який охоплював би українсько-польське прикордоння (в територіальних межах Закарпатської, Львівської, Волинської областей з українського боку, та Люблінського і Підкарпатського воєводства з польського) [17, С. 121]. Цей регіон має широкий туристичний потенціал, починаючи від багатих і різноманітних культурних пам'яток (чого варте лише занесення центральної частини міста Львова до всесвітньої спадщини ЮНЕСКО) та закінчуючи оздоровчим потенціалом мінеральних вод, карпатської природи, а також існуючих можливостей для літнього та зимового відпочинку [17, С. 121].

Польсько-український туристичний потенціал здав успішний тест на право існування під час Євро-2012. Тоді багато туристів відвідали ці території, що стало додатковим поштовхом розвитку туризму на наступні роки. Іноземні вболівальники оцінили як якість послуг, так і спорідненість українського та європейського менталітетів, а також порівняно недорогі ціни на товари та послуги. Що стосується цінової політики сьогодні, то з падінням гривні ціни в конвертованій валюті ще більше знизились. Це повинно стати додатковим бонусом для туризму, який розраховує на іноземців [17, С. 121].

В Україні затверджено План дій щодо дерегуляції господарської діяльності та спрощення регуляторної бази, здійснюються ін. важливі зміни стосовно адаптації відповідного законодавства [16, С.122].

Важливо також знизити тиск на підприємців і спростити податкову звітність [16, С.123]. Впровадження інноваційних технологій сьогодні притаманне всім розвинутим економікам світу. Сприятливі умови для росту наукового інноваційного потенціалу склалися, зокрема, на Львівщині. Пріоритетними завданнями державної політики у цьому напрямку в наш час повинна стати підтримка досліджень з наступним їх практичним втіленням у життя. Необхідно спрямовувати кошти на модернізацію існуючих виробництв з наступним формуванням на їх базі інноваційних комплексів [18, С.125].

Протягом останніх років у Львівській області відслідковується активніше запровадження інноваційних проектів у промисловому секторі, що проявляється у відповідних інноваційних процесах на підприємствах, у сферах маркетингу та організаційної діяльності, а також випуском інноваційної продукції [18, С.126]. Застосування у виробництві сучасних технологій веде до зниження собівартості продукції і підвищенні її якості, до росту конкурентоспроможності на міжнародних ринках, до розвитку економіки регіону в цілому. Так, у 2014 році на виробництвах Львівщини запроваджено 60 нових технологічних процесів (застосовуються при обробці деревини, виробництві паперу, продуктів харчування, тютюну та алкоголю).

Все ж, існує багато чинників негативного впливу на інноваційну діяльність, які проявилися після економічної кризи і призвели до зменшення частки реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованого промислового виробництва. Низький рівень залучення малого та середнього бізнесу регіону також є мінусом. А ще – відсутність державного фінансування у 2013-2014 роках. На Львівщині дуже мало закордонних інвесторів, які вкладають кошти в інновації. Це пов'язане не лише із напруженою обстановкою внаслідок воєнних дій на сході України, але й із відсутністю продуманої та цілеспрямованої політики, як в галузі економіки в цілому, так і в сфері інноваційних технологій [18, С.126].

Львівська область має теоретичний потенціал до збільшення експортної продукції, проте він не реалізований на практиці. Тому Львівщина є регіоном, який більшою мірою експортує в ЄС сировину, а товари високих технологій імпортує. Така ситуація обумовлюється низьким рівнем розвитку існуючих підприємств, хронічною нестачею фінансів, відсутністю значної кіот кості наукових досліджень з наступною їх практичною реалізацією, відсталістю національної економіки, а також відсутністю перспективним державних програм розвитку цієї сфери [18, С.127].

Сьогодні українському аграрному сектору пророкують подальший розвиток і ріст. Саме тому питання земель сільськогосподарського призначення не втрачає актуальності [19, С.22]. За статистичними даними, станом на 01.01.2015, землі сільськогосподарського призначення становлять в Україні 70,8% від усього земельного фонду [19, С.23]. Ринкова вартість українських земель, половину з яких складають чорноземи, - 35-37 млрд. доларів США. Зняття мораторію на купівлю-продаж землі в Україні у 2-2,5 рази збільшить

показник виробництва валової продукції в аграрному секторі (він може скласти 250 млрд. гривень). Сьогодні користувачі землями с/г призначення володіють відповідними Державними актами на право власності.

Сучасні прогнози доводять, що АПК України може «завести» економіку та витягнути державу з економічного занепаду. Потрібно його реформувати. Перед скасуванням мораторію на продаж с/г земель потрібно впорядкувати існуючу земельну нормативно-правову базу, створити Державний фонд відчужуваної сільськогосподарської землі, провести кредитування с/г виробників [19, С.24].

З державного бюджету виділяється дуже мало коштів на інвестування області, Виняток – підготовка до Євро 2012 (залучено 6 млрд. грн), але ці інвестиції були неефективними для економіки Львівщини. В наш час на Львівщині спостерігається ріст капіталовкладень у промисловість, операції з нерухомим майном, готельний бізнес і скорочення інвестування таких галузей як торгівля, соціальна сфера, інжиніринг. Освоюються інвестиції на будівництво нового житла (у 2013 році вони становили 85,7%, тобто 1937,9 млн грн від усіх інвестицій у житлове будівництво). Хоча загалом по будівельній галузі фіксується спад інвестування. Інвестуються проекти охорони природи – на рівні 1,5% від усіх інвестицій в економіку Львівщини станом на 2013 рік.

Обмежує інвестування дефіцит фінансових ресурсів, високі процентні ставки за кредитами, ускладнені взаємодії із органами влади, недосконала фіскальна політика тощо [20, С.149].

Сприятливий інвестиційний клімат є важливим чинником ефективної дії механізмів залучення прямих іноземних інвестицій у транскордонні регіони із країн Європейського Союзу. Ключовими ланками його формування в межах транскордонних регіонів є розвиток прикордонної інфраструктури (кількість та оснащеність переходів через державний кордон, розвиненість транспортних мереж і телекомунікацій, якість доріг і доступність придорожного сервісу, розгалуженість мережі залізничних колій і модернізованість рухомого складу залізниць, наявність авіаційного сполучення між основними центрами транскордонного регіону), придатність природно-ресурсного потенціалу, інституційне забезпечення транскордонного співробітництва, якість людського капіталу, розвиток транскордонного бізнесу, поширеність ділової ініціативи й підприємницької активності, ефективність фінансово-банківської мережі та системи небанківських фінансових установ, розгалуженість та якість науково-освітньої бази [21, С. 8].

Фінансові кластери (національні і міждержавні) як одна із форм розвитку мережевої економіки концентрують фінансові потоки, спрямовуючи їх на найбільш перспективні напрями економіки того чи іншого регіону [12, С. 92-93].

У межах фінансового кластеру можуть взаємодіяти державні і приватні установи, інвестори, банки, органи місцевого самоврядування [12, С. 94]. Для ефективною взаємодії в межах фінансовий кластерів Україні необхідно

вдосконалювати свою фінансову систему, наближувати її до стандартів ЄС, входити в інтегровані структури на зразок інвестиційних холдингів, фінансових банківських груп і консорціумів [12, С. 96].

Для ефективної діяльності фінансовий кластер повинен пропонувати наступні послуги: інвестиційні, венчурне кредитування, тимчасові депозити, обслуговування іноземних кредитів, розробка бізнес-планів, фінансовий консалтинг, страхування і лізинг та ін. [12, С. 100-101].

Успішний фінансовий кластер позитивно впливає на інвестиційний клімат, об'єднує інтереси гравців фінансового ринку, громадських та державних організацій, врівноважує економічні дисбаланси [12, С. 103].

Сучасні європейські тенденції економічного розвитку все більше тяжіють до розвитку креативних кластерів та об'єднань [22, С.55]. Такими креативними моделями в Європі сьогодні виступають технопарки, індустриальні парки. Економічно прибутковими в Європі є творчі індустрії, коли підприємства культурного сектору здатні приносити мільярдні прибутки (у Німеччині, Великобританії). У європейських країнах саме креативна економіка дає стимули для формування національних програм, які втілюються у відповідних стратегіях розвитку, фінансово підтримуваних різноманітними фондами. Вищезазначені умови сприяють становленню мереж креативних міст, хабів, запит на які формує інноваційне суспільство. Констатуємо, що в Україні в силу багатьох причин відсутні інноваційні підходи в побудові сучасного суспільства, розвитку економіки, культури, середовища і т.д. У зміні такої ситуації першорядну роль покликані відіграти креативні кластери, які б стали об'єднувачим, мотивуючим стимулом у всіх галузях життя регіонів, сприяли б інноваційному розвитку територій [22, С.56].

В контексті євроінтеграції України актуальним питанням є зближення обох економік, яке полягає у співпраці із впливовими компаніями, інвестуванні аграрного сектору України, розширенні співпраці в рамках Лісабонської стратегії ЄС та ін. Пришвидшити процеси виходу України на економічні європейські ринки може співпраця в сфері торгівлі та інвестицій [23, С.82].

Брак сучасної інвестиційної державної політики відчувається на всіх територіях України, а особливо на Львівщині, яка є сьогодні найбільш привабливою і перспективною з точки зору інвестування областю [24, С.61]. Інвестицій є гарантією розвитку економіки регіонів, стимулюють вітчизняне виробництво, а також позитивно впливають на соціальну сферу та доходи громадян [24, С.62].

Інвестування Львівщини активними темпами розгорнулося на початку 2000 року. Потім криза 2008 року затормозила цей процес, про що свідчать відповідні статистичні дані: 9,8 млрд. грн. капітальних інвестицій у 2013 році проти майже 20 млрд. грн., освоєних підприємствами Львівської області у 2007 році [24, С.62].

Можна констатувати, що транскордонне співробітництво в Україні є одним з важливих напрямів європейської інтеграції, що здійснюється на

регіональному рівні, і посідає провідне місце у процесі формування її регіональної політики. Поглиблення транскордонного співробітництва відкриває нові можливості для активізації господарської діяльності на периферійних територіях і підвищення їх конкурентоспроможності шляхом мобілізації природно-ресурсного потенціалу сусідніх територій.

На жаль, освоєні інвестиції сьогодні не направляються на модернізацію та інновації на підприємствах, а частіше використовуються для стабілізації старих і зношених виробництв. Це не дає жодного позитивного ефекту, а лише затягує явища хронічного економічного застою. Іноземні інвестиції сьогодні здатні запустити процеси оновлення і оздоровлення економіки Львівщини, оскільки вони вкладаються в інноваційні програми, які не лише пожвавлюють економіку, але вибудовують її за новою, європейською структурою і відповідними ринковими підходами. Необхідно пам'ятати, що освоєння закордонних інвестицій може мати і мінуси, в першу чергу це стосується витіснення національних виробників, продукція яких не завжди конкурентоздатна. Тому потрібно враховувати і цей фактор і розвивати економіку із орієнтацією на власні сили, а не лише на запозичення [24, С.62].

Отже, транскордонне співробітництво є не лише засобом розвитку контактів між прилеглими територіями сусідніх-країн, а й формою та інструментом пожвавлення ширших загальноєвропейських інтеграційних тенденцій, що сприятиме зміцненню європейських зв'язків та наближенню української політико-правової та соціально-економічної концепції до стандартів Європейського Союзу.

### Список використаних джерел

1. Щерба Г. Соціально-економічні аспекти діяльності євро регіонів «Буг» та «Карпатський» // Управління інноваційними процесами в економічній системі УКРАЇНИ. Матеріали І-шої Міжнародної науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих учених. 5-6 грудня 2014 р. м. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2014. – 162 с. – С. 150-152 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://econom.lnu.edu.ua/files/downloads/konference/MNPKSAMU1\\_Materials.pdf](https://econom.lnu.edu.ua/files/downloads/konference/MNPKSAMU1_Materials.pdf)
2. Про транскордонне співробітництво: Закон України від 24.06.2004 № 1861-IV (із змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1861-15>.
3. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року: Постанова Кабінету міністрів України від 06.08.2014 № 385 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF>
4. Лужанська Т.Ю., Гавришко С.Г., Касинець О.В., Махлинець С.С. Проблеми та перспективи транскордонного співробітництва Закарпатської області // Економічний форум 3/2015.- С.88-96 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fof.lntu.edu.ua/attachments/article/177/2015-3.pdf>

5. Угода між Україною та ЄС про фінансування програми ENPI/2010/022-369 «Підтримка секторальної політики управління кордоном в Україні»: Постанова Кабінету міністрів України від 31.10.2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994\\_a71](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_a71)

6. Інноваційні підходи до регіонального розвитку в Україні. Аналітична доповідь. – К.: НІСД, 2011. – 47с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/inovac\\_pidhod-d3220.pdf](http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/inovac_pidhod-d3220.pdf)

7. Олійник Ю. Транскордонне співробітництво як чинник відносин асоціації України та ЄС // Українська національна ідея: реалії та перспективи розвитку, випуск 25, 2013. – С. 135-140 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/21121/1/24-135-140.pdf>

8. Кригер Д. Проблеми і перспективи входження України в ЄС // Збірник тез доповідей XII Міжнародна інтернет-конференція «Україна – Вишеградська четвірка (V4): механізм міжнародного співробітництва» - Луцьк: ВІЕМ, 2014. – 136 с. – С. 35-38 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ow.ly/ZvnHC>

9. Польсько-українська стратегія транскордонного співробітництва на 2007-2015 роки. – Люблін, TACIS, 2008. – 81-155 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ekosphaera.org/images/dmdocuments/Strategy\\_ua-pl\\_2007-2015\\_ukrainian.pdf](http://www.ekosphaera.org/images/dmdocuments/Strategy_ua-pl_2007-2015_ukrainian.pdf)

10. Гоблик В.В. Інвестиційна політика ЄС як чинник активізації зовнішньоекономічних зв'язків у транскордонних регіонах / В. В. Гоблик. // Ефективна економіка. - 2013. - № 5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2013\\_5\\_18](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_5_18)

11. Навроцький С.А. Фінансово-кредитний альянс як механізм забезпечення фінансової стійкості страхових компаній: сучасні проблеми та перспективи / С.А. Навроцький // Економічний форум. - 2015. - № 3. - С. 399-407 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor\\_2015\\_3\\_18](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2015_3_18)

12. Бакушевич І.В., Зарічна Н.З. Особливості створення та функціонування фінансових кластерів в Україні / І. В. Бакушевич, Н. З. Зарічна // Економічний простір. - 2013. - № 71. - С. 92-104 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros\\_2013\\_71\\_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2013_71_12)

13. Никитюк Т., Баула О., Напрями покращення інвестиційного клімату України в умовах поглиблення транскордонної співпраці // Збірник тез доповідей XII Міжнародна інтернет-конференція «Україна – Вишеградська четвірка (V4): механізм міжнародного співробітництва» - Луцьк: ВІЕМ, 2014. – 136 с. – С. 58-61 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ow.ly/ZvnHC>

14. Коковська С. Інтернет-банкінг як інновація ринку банківських споживчих послуг // Управління інноваційними процесами в економічній системі УКРАЇНИ. Матеріали І-шої Міжнародної науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих учених. 5-6 грудня 2014 р. м. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2014. – 162 с. – С. 68-69 [Електронний ресурс].

- Режим доступу:  
[https://econom.lnu.edu.ua/files/downloads/konference/MNPKSAMU1\\_Materials.pdf](https://econom.lnu.edu.ua/files/downloads/konference/MNPKSAMU1_Materials.pdf)
15. Баб'як Р.О. Критерії класифікації та види кредитної політики банківських установ // Сучасний стан та пріоритети модернізації фінансово-економічної системи України: матеріали VI Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих вчених (25 листопада 2015 р.). – Львів: ЛКА, 2015. – 230 с. – С. 34-38 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://lv.niss.gov.ua/public/File/1/Zbirnik\\_materialiv\\_25.11.2015.pdf](http://lv.niss.gov.ua/public/File/1/Zbirnik_materialiv_25.11.2015.pdf)
16. Сіденко А. інвестиційний клімат України та шляхи залучення іноземних інвестицій // Сучасний стан та пріоритети модернізації фінансово-економічної системи України: матеріали VI Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих вчених (25 листопада 2015 р.). – Львів: ЛКА, 2015. – 230 с. – С. 120-123 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://lv.niss.gov.ua/public/File/1/Zbirnik\\_materialiv\\_25.11.2015.pdf](http://lv.niss.gov.ua/public/File/1/Zbirnik_materialiv_25.11.2015.pdf)
17. Гоблик В.В. Формування транскордонних туристичних кластерів як пріоритетний напрям розвитку прикордонних регіонів України / В. В. Гоблик // Економічний форум. - 2015. - № 3. - С. 117-123 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor\\_2015\\_3\\_18](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2015_3_18)
18. Шехлович А. М. Напрями активізації інноваційної діяльності в Україні (на прикладі Львівської області) // Сучасний стан та пріоритети модернізації фінансово-економічної системи України: матеріали VI Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих вчених (25 листопада 2015 р.). – Львів: ЛКА, 2015. – 230 с. – С. 125-127 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://lv.niss.gov.ua/public/File/1/Zbirnik\\_materialiv\\_25.11.2015.pdf](http://lv.niss.gov.ua/public/File/1/Zbirnik_materialiv_25.11.2015.pdf)
19. Гошовський Т. Р. Мораторій на купівлю-продаж сільськогосподарських земель: недоліки, соціально-економічні особливості // Сучасний стан та пріоритети модернізації фінансово-економічної системи України: матеріали VI Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих вчених (25 листопада 2015 р.). – Львів: ЛКА, 2015. – 230 с. – С. 22-25 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://lv.niss.gov.ua/public/File/1/Zbirnik\\_materialiv\\_25.11.2015.pdf](http://lv.niss.gov.ua/public/File/1/Zbirnik_materialiv_25.11.2015.pdf)
20. Шумська І. Оцінка та аналіз стану капітальних інвестицій Львівщини // Управління інноваційними процесами в економічній системі УКРАЇНИ. Матеріали I-шої Міжнародної науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих учених. 5-6 грудня 2014 р. м. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2014. – 162 с. – С. 149-150 [Електронний ресурс]. – Режим доступу:  
[https://econom.lnu.edu.ua/files/downloads/konference/MNPKSAMU1\\_Materials.pdf](https://econom.lnu.edu.ua/files/downloads/konference/MNPKSAMU1_Materials.pdf)
21. Гоблик В.В. Особливості формування та удосконалення інвестиційного клімату транскордонних регіонів у контексті євроінтеграції / В. В. Гоблик. // Економічна наука. Інвестиції: практика та досвід. - 2013. - № 9. –

C.8-11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу:  
[http://www.investplan.com.ua/pdf/9\\_2013/4.pdf](http://www.investplan.com.ua/pdf/9_2013/4.pdf)

22. Мисковець Н., Мисковець О. Роль креативних кластерів у формуванні економічної та соціокультурної інфраструктури: європейський досвід // Збірник тез доповідей XII Міжнародна інтернет-конференція «Україна – Вишеградська четвірка (V4): механізм міжнародного співробітництва» - Луцьк: ВІЕМ, 2014. – 136 с. – С. 55-58 [Електронний ресурс]. – Режим доступу:  
<http://ow.ly/ZvnHC>

23. Білий А., Бондарук С. Перспектива України в євроінтеграції // Збірник тез доповідей XII Міжнародна інтернет-конференція «Україна – Вишеградська четвірка (V4): механізм міжнародного співробітництва» - Луцьк: ВІЕМ, 2014. – 136 с. – С. 80-83 [Електронний ресурс]. – Режим доступу:  
<http://ow.ly/ZvnHC>

24. Кафтан А. Статистичний аналіз інвестиційної активності економіки львівської області // Управління інноваційними процесами в економічній системі УКРАЇНИ. Матеріали І-шої Міжнародної науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих учених. 5-6 грудня 2014 р. м. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2014. – 162 с. – С. 61-62 [Електронний ресурс].  
 – Режим доступу:  
[https://econom.lnu.edu.ua/files/downloads/konference/MNPKSAMU1\\_Materials.pdf](https://econom.lnu.edu.ua/files/downloads/konference/MNPKSAMU1_Materials.pdf)

**Янків М. М. Характер влияния организационно-финансового обеспечения на развитие украинского-польского трансграничного региона**

*В статье рассматривается характер влияния организационно-финансового обеспечения на развитие Украинской-польского трансграничного региона. Украинско-польские пограничные территории играют чрезвычайно важную роль в развитии трансграничного сотрудничества, поэтому в контексте трансграничного сотрудничества необходимым становится взаимодействие бизнес-сред Украины и Польши, предусматривается учреждение совместных инвестиционных проектов местного значения, развитие приграничной торговли и инфраструктуры, заимствования польского опыта в этих вопросах и приближение таким образом к европейским стандартам.*

**Ключевые слова:** Трансграничное сотрудничество, трансграничный регион, евроинтеграция, кластеры, трансграничные программы.

**Yankiv M. The impact organizational development financial support to ukrainian-polish cross-border region**

*This article considers the impact of organizational and financial providing for the development of Ukrainian-Polish cross-border region. Ukrainian-Polish border areas play a critical role in the development of cross-border cooperation, as in the context of cross-border cooperation necessary is the interaction of the business environment in Ukraine and Poland, which involves of establishing common investment projects of local importance, development of border trade and infrastructure borrowing Polish experience in these matters approaching thus to European standards.*

**Key words:** cross-border cooperation, cross-border region, European integration, clusters, cross-border programs.



*О. В. Мицак, І. Р. Чуй*

## **ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ В СИСТЕМІ ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

*Визначено значення фінансового забезпечення як умови діяльності підприємств. Розглянуті основні аспекти сутності та характеристики категорії фінансова стійкість, її вплив на оцінку ефективності діяльності, фінансовий стан і рівень фінансово-економічної безпеки підприємств. На основі дослідження частки власного капіталу в сукупних фінансових ресурсах вітчизняних підприємств та чинників, що її обумовлюють за умов загальної кризи соціально-економічної системи країни запропоновано застосовувати диференціацію критеріїв (меж) в оцінюванні фінансової стійкості при визначенні рівня стабільності і надійності досягнення завдань стратегічного розвитку. Зазначено про необхідність запровадження інструментів і методів фінансового планування в управлінні фінансовою стійкістю.*

***Ключові слова:** підприємства, фінансове забезпечення, фінансова стійкість, критерії оцінювання, напрями підвищення фінансової стійкості.*

Фінансове забезпечення діяльності підприємств є одним з основних факторів здійснення процесу господарювання і визначальною умовою темпів, напрямів та умов їх функціонування. Ефективність формування і використання фінансових ресурсів впливає на кінцевий фінансовий результат діяльності та певною мірою характеризує компетентність менеджменту. Чільне місце в системі оцінювання рівня фінансового забезпечення підприємств посідає фінансова стійкість як головна умова і характеристика спроможності функціонувати відповідно до завдань їх стратегічного розвитку. Разом з тим, сутність, критерії та оцінювання рівня фінансової стійкості за різних умов соціально-економічної системи країни потребують уточнень і визначення критеріїв (меж) для забезпечення більш аргументованого оцінювання стабільності фінансового стану, рівня фінансово-економічної безпеки, інвестиційної привабливості, ефективності ресурсного забезпечення діяльності.

Питання сутнісного трактування і оцінювання фінансової стійкості підприємств в умовах посттрансформаційних процесів досліджуються у працях І. Бланка [1], Т. Васильціва [6], Н. Власюк [2], Л. Костирко [3], Н. Момотової [4] та ін.

Однак дослідження цієї проблематики не мають єдиного підходу щодо визначення сутності категорію «фінансова стійкість», обмежені розглядом системи тематичних показників та алгоритмів їх розрахунку. Невиправдано, на нашу думку, залишаються поза увагою ряд важливих, але не достатньо вивчених аспектів даного питання.

Досі немає чіткого визначення сутності фінансової стійкості підприємства, не з'ясовані допустимі межі її значення, недостатньо розглянуті питання взаємозв'язків, що існують між фінансовою стійкістю та іншими

характеристиками фінансового стану підприємств.

Фінансове забезпечення як складова фінансового механізму діяльності підприємств є базисом їх функціонування і подальшого розвитку. Обсяг, склад і структура фінансових ресурсів впливають на фінансово-економічну безпеку і визначають рівень фінансових ризиків. Стан та ефективність фінансового забезпечення вивчається при оцінці фінансового стану підприємств, яка набуває особливо важливого значення в умовах фінансових потрясінь. Чільне місце в системі оцінювання ефективності фінансового забезпечення та врівноваженості фінансового стану підприємств займає фінансова стійкість. Вона є однією з головних умов життєдіяльності, розвитку й забезпечення конкурентоспроможності підприємств в умовах кризи. Фінансова стійкість належить до основних компонент загальної стійкості і безпеки підприємств, розглядається як умова забезпечення його необхідними фінансовими ресурсами, а особливо власними та рівня гарантування виконання зобов'язань перед кредиторами, бюджетом, контрагентами, власниками за рахунок оптимального збалансування власних та залучених фінансових ресурсів. Саме цим зумовлюється необхідність ґрунтовних досліджень фінансової стійкості за різного стану соціально-економічної системи країни як умови забезпечення надійності і стабільності фінансового стану та фінансових засад процесу господарювання підприємств.

Трактування сутності фінансової стійкості в дослідженнях вітчизняних науковців носить дискусійний характер. Так, Л. Костирко вважає, що фінансова стійкість є віддзеркаленням стабільного перевищення доходів над витратами. На його думку, вона забезпечує вільне маневрування грошовими коштами господарюючого суб'єкта і шляхом ефективного їх використання сприяє безперервному процесу виробництва та реалізації продукції, а також розширенню і оновленню виробництва [3]. І. Бланк трактує фінансову стійкість як характеристику стабільності фінансового стану підприємства, що забезпечується високою часткою власного капіталу в загальній сумі використовуваних фінансових ресурсів. Н. Мамотова визначає фінансову стійкість як економічний стан підприємства, за якого забезпечується стабільна фінансова діяльність, постійне перевищення доходів над витратами, вільний обіг грошових коштів, ефективне управління фінансовими ресурсами, безперервний процес виробництва і реалізації продукції, розширення та оновлення виробництва [4, с.124]. Т. Васильців у своїх наукових дослідженнях зазначає, що головною метою політики забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємств є гарантування його стабільності, а до основних цілей відносить поряд з іншими і забезпечення фінансової стійкості [6, с.43].

Здійснивши дослідження представлених в науковій літературі трактувань фінансової стійкості, вважаємо за доцільне конкретизувати її тлумачення і розглядати фінансову стійкість як таке співвідношення власного і сукупного капіталу (фінансових ресурсів) підприємств, яке дозволяє їм стабільно функціонувати, зберігаючи фінансову безпеку в умовах конкурентного

середовища соціально-економічної системи країни, з метою зростання прибутку і забезпечення розширеного відтворення.

Рівень фінансової стійкості впливає на можливості підприємства щодо темпів збільшення обсягів діяльності, нагромадження капіталу, формування оптимального складу і структури майнового комплексу, рівня кредитоспроможності, достатності забезпечення матеріальних оборотних активів власними коштами і обумовлює рівень фінансово-економічної безпеки. Визначення критеріїв (меж) фінансової стійкості належить до найбільш важливих економічних проблем, оскільки недостатня фінансова стійкість може призвести до втрати самостійності в діяльності підприємств й відсутності ресурсів для їх подальшого розвитку, а надлишкова – буде перешкоджати розвитку, вилучати капітал з кругообігу і тим самим зменшувати рівень його дохідності.

Визначаючи необхідні межі рівня фінансової стійкості для підприємств, які працюють в умовах ринкових відносин, більшість науковців і експертів як у закордонній, так і вітчизняній практиці вважають, що стабільним та безпечним щодо зовнішніх і внутрішніх загроз діяльності підприємств є співвідношення власного капіталу до його загального обсягу на рівні не менше ніж 50 %. Саме таке співвідношення дозволяє досягнути необхідних індикативних значень показників оцінювання фінансової стійкості (автономії, фінансової залежності, фінансового важелю тощо), мінімізує ризик кредиторів й інвесторів, оскільки обсяг майна, сформованого за рахунок власного капіталу, дозволить розрахуватись за всіма зовнішніми зобов'язаннями.

Дослідивши за даними Державної служби статистики України рівень власного капіталу підприємств вітчизняної економічної системи в 2010-2014 рр. ми отримали такі результати: в цілому по системі на кінець 2014 р. частка власних фінансових ресурсів становила 24,7 %, в 2013 р. – 35,0 %, 2012 р. – 30,5 %, 2011 р. – 33,9 %, а на початок досліджуваного періоду 35,5 %, що свідчить про відсутність необхідного рівня капіталізації підприємств [5]. Такі значення рівня частки власного капіталу підприємств при оцінюванні їх фінансової стабільності, рівня фінансово-економічної безпеки, інвестиційної привабливості, кредитоспроможності не дозволяють зробити висновки про достатній рівень захисту перед зовнішніми і внутрішніми загрозами та розраховувати на можливість залучення додаткових фінансових ресурсів, що негативно впливає як на оцінку ринкової вартості і привабливості, так і на здатність і умови подальшого функціонування.

Для здійснення оцінювання фінансової стійкості за умов кризового стану соціально-економічної системи країни пропонуємо систему індикативних значень показників оцінювання рівня фінансової стійкості доповнити диференційованим підходом щодо визначення її допустимих меж, за яким оптимальне значення показника вважати понад 50 %, допустиме – в межах 35–50 %, критичне –25 - 35%. Така диференціація, на нашу думку, необхідна у зв'язку з діяльністю підприємств в умовах глибинних кризових явищ у

соціально-економічній системі країни, які характеризуються значними негативними явищами стосовно умов і темпів розвитку національної економіки, суттєвого падіння ВВП, значних інфляційних процесів, девальвації національної грошової одиниці, паралічу фінансової системи, ранніх стадій життєвого циклу підприємств та ін. Перераховані чинники впливу на фінансову стійкість мають об'єктивний характер, є як правило характеристикою стану зовнішнього середовища діяльності підприємств, і не підпадають під вплив з боку підприємств, що і обумовлює можливість використання понижуючих коефіцієнтів щодо індикативних значень показників фінансової стійкості, які використовуються для оцінювання фінансової стійкості підприємств в розвинутих економічних системах.

Для забезпечення фінансової стійкості важливе значення має фінансове прогнозування і планування, змістом яких є дослідження й визначення можливих шляхів підвищення фінансової стійкості в майбутніх періодах. Застосування методів фінансового планування дає змогу оцінити в перспективі і визначити заходи, що відповідають стану соціально-економічного середовища підприємств для досягнення допустимих значень фінансової стійкості. Здійснення планування фінансової стійкості через оптимізацію структури капіталу, підвищення ефективності розрахункової політики та рівня кредитоспроможності на підприємствах створює додаткові конкурентні переваги, оскільки визначає рівень допустимих фінансових ризиків в перспективі та рівень захисту від загроз зовнішнього і внутрішнього середовища. Важливою умовою ефективності системи фінансового планування є її тісний зв'язок із системою внутрішнього фінансового контролю, що дозволяє здійснювати моніторинг за процесом досягнення поставлених завдань, а при необхідності скорегувати фінансові плани підприємств, зробивши їх більш адекватними і реальними для реалізації.

За сучасного стану соціально-економічної системи держави вважаємо за доцільне вважати фінансово стійкими такі підприємства, які за рахунок допустимих значень структури власних і залучених фінансових ресурсів спроможні забезпечити ритмічну, безперебійну, надійну і ефективну фінансово-господарську діяльність. Відповідно, фінансова діяльність підприємства має бути спрямована на забезпечення формування і реалізації ефективної політики забезпечення фінансової стійкості, дотримання розрахункової і кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів, а, відтак, і необхідного рівня фінансово-економічної безпеки з метою ефективного функціонування та розвитку підприємств.

### Список використаних джерел

1. Бланк І.А. Фінансовий менеджмент : навч. посібник / І. А. Бланк. – К. : Ельга, 2008. – 724 с.
2. Власюк Н. І. Фінансовий аналіз : навч. посібник / Н. І. Власюк. – Львів: Магнолія-2006, 2010. – 321 с.

3. Костирко Л.А. Развитие методологии диагностики потенциала финансово-экономической стойкости предприятия. – Режим доступа : [Электронный ресурс] [http://www.rusnauka.com/35\\_PWMN\\_2008/Economics/38350.doc.htm](http://www.rusnauka.com/35_PWMN_2008/Economics/38350.doc.htm)
4. Момот Т. В. Финансовый менеджмент : навч. посібник / Т. В. Момот, В. О. Безугла, Ю. О. Тараруєв, М. В. Кадничанський, І. Г. Чалий [За ред. Момот Т. В. ]. – К. : Цент учбової літератури, 2011. – 712 с.
5. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України : [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Финансово-экономическая безопасность предприятий Украины: стратегия та механизмы обеспечения : монографія / Т. Г. Васильців, В. І. Волошин, О. Р. Бойкевич ; за ред. Т.Г. Васильціва. – Львів: Ліга-Прес, 2012. – 386 с.

**Мицак А., Чуй И. Финансовая устойчивость в системе оценки финансового обеспечения деятельности предприятий**

*Определено значение финансового обеспечения как условия деятельности предприятий. Рассмотрены основные аспекты сущности и характеристики категории финансовая устойчивость, ее влияние на оценку эффективности деятельности, финансовое состояние и уровень финансово-экономической безопасности предприятий. На основе исследования доли собственного капитала в совокупных финансовых ресурсах отечественных предприятий и факторов, ее обуславливающих в условиях общего кризиса социально-экономической системы страны предложено применять дифференциацию критериев (границ) в оценке финансовой устойчивости при определении уровня стабильности и надежности достижения задач стратегического развития. Указано о необходимости введения инструментов и методов финансового планирования в управление финансовой устойчивостью.*

**Ключевые слова:** предприятия, финансовое обеспечение, финансовая устойчивость, критерии оценки, направления повышения финансовой устойчивости.

**Mycak A, Chui I. Financial sustainability assessment system financial support of businesses**

*The importance of financial security as a condition of enterprises' activity is defined. The basic aspects of the nature and characteristics of the category of financial stability, its impact on activity assessment, financial state and the level of enterprises' financial and economic security are considered. On the basis of studying the share of ownership capital in aggregate financial resources of domestic enterprises and the factors that stipulate it under the conditions of a general crisis of country's socio-economic system it is offered to apply differentiation criteria (limits) in the assessment of financial stability while determining the level of stability and reliability of achieving strategic development objectives. The need to introduce tools and methods of financial planning in the management of financial stability is indicated.*

**Keywords:** enterprises, financial security, financial stability, assessment criteria, directions of raising financial stability.

*Н. М. Попадинець, Т. В. Коломісць*

## **СУЧАСНИЙ СТАН СФЕРИ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ У СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

*Розглянуто основні питання пов'язані з формуванням і функціонуванням роздрібною торгівлі в сільській місцевості. Встановлено основні чинники впливу на розвиток роздрібною торгівлі. На основі проведено аналізу визначено основні тенденції розвитку роздрібною торгівлі. Визначено основні проблеми, які необхідно вирішити для ефективного функціонування об'єктів роздрібною торгівлі та максимального задоволення потреб сільського населення відповідними послугами. Запропоновано заходи, реалізація яких призведе до покращення якості функціонування роздрібною торгівлі в сільській місцевості.*

**Ключові слова:** *магазини, приватні підприємства, роздрібна торгівля, сільська місцевість, товарообіг.*

Соціальне забезпечення населення є важливою багатофункціональною системою, що включає в себе багато елементів. Одним із них є забезпечення населення необхідними споживчими товарами. Особливо гостро ця проблема стоїть в сільській місцевості адже роздрібна торгівля є рушієм соціально-економічного розвитку села та забезпечує населення потрібними товарами та послугами. Саме роздрібна торгівля найповніше відображає процеси ринкових відносин у сільській місцевості.

Вагомий внесок у вирішення цих проблем зробили В. В. Апопій, П. Ю. Балабан, Т. М. Булах, Л. О. Лігоненко, І. П. Міщук, О. О. Нестуля, Ю. Б. Шпильова та ін. Проте у їх працях основна увага зосереджена на дослідженні функціонування роздрібною торгівлі та її сучасному стані, а проблеми розвитку роздрібною торгівлі саме в сільській місцевості залишається невирішеними.

Метою статті є дослідження стану сфери роздрібною торгівлі в сільській місцевості та визначенні шляхів щодо її розвитку.

Проблемам створення умов для ефективного розвитку роздрібною торгівлі потрібно приділити значну увагу. Однією з основних складових розвитку роздрібною торгівлі в сільській місцевості є розвинута інфраструктури, що забезпечує мешканців сільських територій закладами торговельної сфери. За останні кілька років у сільській місцевості майже всі об'єкти роздрібною торгівлі перейшли у приватну власність. Така ситуація насамперед зумовлена скороченням зайнятості в галузях сільського господарства та стрімким зростанням прикладання праці в сфері роздрібною торгівлі, що останнім часом стало основним джерелом забезпечення життєдіяльності більшості населення цих територій. Однак, згідно статистичних даних, у останні роки в Україні ситуація з торговим обслуговуванням сільського населення значно погіршилася (рис. 1).



**Рис. 1. Мережа роздрібної торгівлі підприємств у сільській місцевості по Україні**

Побудовано автором на основі даних [1].

Як бачимо з рис. 1, це стосується усіх без винятку сільських територій нашої держави. Так, впродовж 1995-2013 рр. відбулося значне скорочення об'єктів роздрібної торгівлі. За цей період найбільше скорочення серед об'єктів роздрібної торгівлі мали магазини, скорочення їх мережі відбулося з 48,2 тис. од. у 1995 р. до 10,2 од. у 2013 р., тобто більше ніж чотири рази. Значно менше скорочення відбулось по об'єктах торгівлі напівстаціонарних – від 3,5 тис. од. у 1995 р. до 2,4 тис. од. у 2013 р. [1].

За цей період відбулося скорочення торговельної площі в магазинах на 10 тис. осіб з 1321 м<sup>2</sup> у 1995 р. до 580 м<sup>2</sup> у 2013 р. Хоча згідно із затвердженими ще у 1992 р. нормативами, забезпеченість торговельною площею магазинів у розрахунку на 1 000 жителів має становити 250 м<sup>2</sup>. Отже, як підсумок ми бачимо, що відбулося скорочення за всіма видами як торговельних об'єктів, так і зменшення торговельної площі на наявне сільське населення.

Така ситуація склалась переважно через зменшення магазинів, причому це більшою мірою відбувається шляхом скорочення продовольчих магазинів, оскільки більше чверті сільських населених пунктів взагалі не мають торговельних закладів, і половина з них припадає на малі села та хутори. Крім того, близько чверті населених пунктів не мають ні стаціонарних, ні пересувних об'єктів торгівлі. Підтвердженням цього є зростання радіуса доступності до об'єктів роздрібної торгівлі. Якщо в 1995 р. цей показник становив 1,4 км, то сьогодні він зріс майже вдвічі. Ця ситуація досить негативно впливає на соціальні настрої населення, яке не може задовольнити елементарні потреби в товарах першої необхідності, не говорячи вже про одяг, побутову техніку, меблі тощо. Досить гострою ця проблема є в сільській місцевості, в кращому випадку закриття магазину супроводжується відкриттям кіоску, де сумнівною є якість товарів, що пропонуються (невідповідні умови зберігання товарів, відсутність

документації щодо їх походження). У більшості випадків у сільських мешканців зникає взагалі можливість придбання товарів у своєму населеному пункті [2, с. 377].

Суттєве загострення ситуації із торговельним обслуговуванням сільського населення відбулося в період переходу до побудови ринкової економіки. Підприємства і організації споживчої кооперації, які монопольно здійснювали торгівлю на селі та приймали активну участь у вирішенні загальнодержавних завдань по стабілізації та розвитку сільського споживчого ринку в країні, почали втрачати свої позиції в організації торгівлі на селі. Поява приватних торговців, трансформаційні процеси в економіці країни, особливо в перші роки перехідного періоду, сприяли посиленню конкуренції, структурним змінам в організації торговельного обслуговування сільського населення. Процеси, що відбувалися, мали визначальний вплив на особливості та основні тенденції розвитку торгівлі на селі, змінили роль окремих структурних ланок в її організації» [1, с. 179]. Тому, для максимального покращення територіальної організації роздрібно торгівлі, саме з формуванням приватних торгових підприємств, є певна необхідність поєднати інтереси споживачів та виробників.

Хоча, на наш погляд, не така вже є проблема з забезпеченням селян продуктами чи іншими необхідними товарами.

Проте, ми цієї думки у повні мірі не поділяємо. За приклад візьмемо села Західної України, де більшість сіл належить до гірських територій. Якщо проїхатись цими селами, то можна побачити, що у одному невеликому селі може бути три і більше повноцінних магазини, які продають не тільки продовольчі але і побутові товари, а відстань цих магазинів один від одного є в межах кількох сотень метрів. Ті ж села, що не мають магазинів, розміщують у житлових будинках невеликі кіоски, які не реєструють як торговельний об'єкт. Тому і виникає така омана, що більшість сіл є незабезпечена роздрібними торговими точками. А суть проблеми полягає у небажанні виготовлення дозвільних документів на проведення торговельної діяльності, оскільки це тягне за собою прийняття на роботу особи, яка буде продавати цей товар, бухгалтера, який буде займатися звітністю, та сплатою податків, що зменшуватиме дохід власника торгової точки. Також потрібно знаходити постачальників які будуть привозити необхідний товар. Але таким власникам не потрібно цього робити, адже вони самі можуть закупити товар по низькій ціні, а у своїй точці поставити будь яку націнку і отримати великий дохід. Тому, з боку державних органів мала би бути проведена роз'яснювальна робота з такими нелегальними підприємцями, для того щоб пояснити усі переваги легалізації свого бізнесу, що приведе одночасно до наповнення місцевого бюджету та збільшення зайнятості у сільській місцевості. Адже згортання мережі роздрібно торгівлі в сільській місцевості негативно впливає на рівень життя населення, яке не має змоги отримати якісний товар за помірну ціну.

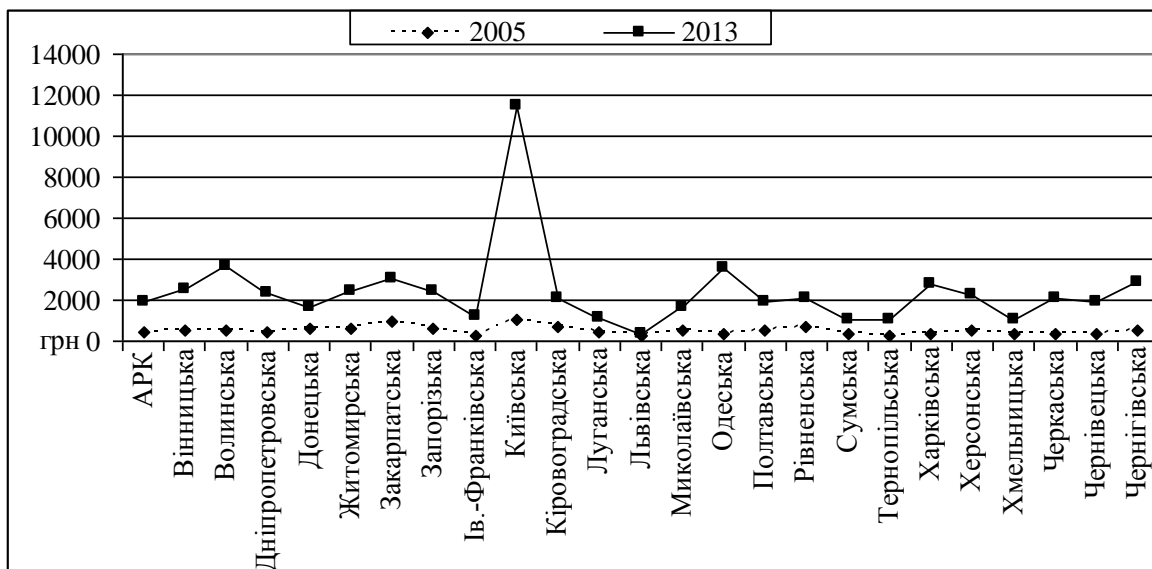
Обсяг роздрібного товарообороту, що є одним із найважливіших показників розвитку торговельної сфери в сільській місцевості, має тенденцію



до зростання. Так, у 2013 р. він становив 35,1 млрд грн, що на 95,4 % більше показника 1995 р. або на 5% від попереднього року [5].

Важливим чинником впливу на обсяги роздрібного товарообігу, є місце розташування села, тобто його територіальне розміщення. Якщо розглядати роздрібний товарообіг у розрізі регіонів у розрахунку на одну особу, то найнижчі показники зафіксовані в селах Львівської, Тернопільської та Сумської областей, тобто це території, які вирізняються переважно невеликими селами з невисокою людністю (рис. 2). Лідером є Київська область, яка завжди вирізнявся серед інших.

У 2005 р. найнижчий роздрібний товарообіг у сільській місцевості з розрахунку на одну особу, грн був у Львівській, Тернопільській та Харківській областях. Тобто ці ж області за досліджуваний період так і залишились з найнижчим показником. Відповідно Київська область завжди займала перші місця.



**Рис. 2. Роздрібний товарообіг у сільській місцевості за 2005-2013 рр. з розрахунку на 1 особу, грн.**

Побудовано автором на основі даних [4].

Важливим чинниками, що вплинули на тенденції розвитку середньодушового товарообігу в сільській місцевості є: вищий рівень безробіття на селі, нижчі сукупні доходи сільського населення та середньомісячна заробітна плата, розміри нарахованих пенсій, більш інтенсивне у порівнянні з міським скорочення чисельності сільського населення тощо). Населення в сільській місцевості є більш диференційовано, ніж міське, за рівнем середньодушових доходів. Висока поляризація доходів при загальному невисокому їх рівні на селі загострює проблеми бідності сільського населення, що відповідно впливає на величину витрат на покупку товарів і оплату послуг. Важливими чинниками, що викликали зміни у

структурі товарообіг на селі, були матеріальне становища населення, особливо на початку переходу до ринкової економіки, зростання рівня безробіття, інфляція, наслідки фінансової кризи та сукупні доходи населення.

Також у сільській місцевості часто торгівля ведеться без дозволів і сертифікатів, тому невідомо наскільки така продукція відповідає встановленим стандартам якості. Хоча і у магазинах, які є у селах, якість товару є також не на належному рівні. Враховуючи, що транспортне сполучення погане, а більшість селян – пенсіонери, для котрих будь-які поїздки – складна справа, такі маленькі ринки для них – фактично чи не єдина можливість придбати усе необхідне для господарства.

Часто трапляються випадки, що коли через село проходить автомобільна траса, то селяни виставляють біля дороги на продаж різний товар, як городину, фрукти, яйця, так і різні вироби ручної роботи. Усе це здійснюється без відповідного санітарного контролю та дозволів. Проте державних заготівель, куди б можна було здавати вироблену на власному господарстві продукцію, практично немає, єдина альтернатива – віддавати перекупникам за заниженими цінами [5, с. 12].

Ще однією проблемою розвитку роздрібною торгівлі в сільській місцевості є цінова доступність до товарів і відсутність спеціалізованих магазинів з товарами для сільськогосподарських потреб чи побутовою технікою. Якщо побутову хімію можна придбати в більшості магазинів розміщених у сільській місцевості то товари для дітей (дитяче харчування) є досить обмеженими або взагалі відсутніми. Тому вплив територіального чинника, а саме відстань від районного чи обласного центру, зумовлює формування цінової політики в сільських об'єктах торгівлі. Оскільки визначальним для сільських об'єктів торгівлі є потужний розвиток приватного сектора, який, на жаль, орієнтується не стільки на потреби споживача, скільки на отримання максимального для себе прибутку, то і ціна ставиться максимальна. А якщо кількість торгових точок у селі є обмежена то це практично унеможливує спроможність сільського жителя впливати на широту асортименту та на ціну товару, і, як наслідок, жителі села змушені купувати те, що пропонує власник магазину.

Виходячи з наведеного, можна виділити такі основні проблемами розвитку роздрібною торгівлі в сільській місцевості: неефективне використання наявних ресурсів та майна, що ускладнюється зменшенням товарного асортименту і навіть відсутністю значної частини необхідних товарів [6]; суттєва регіональна диференціація у забезпеченості об'єктами роздрібною торгівлі; нерозвинена типізація підприємств роздрібною торгівлі, слабка їх концентрація; недотримання санітарно-гігієнічних вимог щодо зберігання та транспортування товарів; відсутність розвинутої інфраструктури для постачання товарів тощо.

Для покращення якості функціонування роздрібною торгівлі в сільській місцевості необхідно забезпечити реалізацію таких заходів: розвиток транспортної інфраструктури; оновлення стандартів якості товарів та їх зберігання, транспортування, пакування; контроль за ціноутворенням;

впровадження пільгового режиму оподаткування для об'єктів торгівлі, що розташовані в сільській місцевості тощо.

Отже, ми бачимо, що розвиток роздрібної торгівлі в сільській місцевості за останні кілька років відбувався нерівномірно, з низькими темпами по всій території України. Тому основним завданням розвитку роздрібної торгівлі в сільській місцевості є формування мережі роздрібної торгівлі з урахуванням вимог і побажань жителів села.

### Список використаних джерел

1. Статистичний щорічник України за 2013 рік / Державний служба статистики України: За ред. О. Г. Осауленка. – Київ, 2014. – 534 с.
2. Булах Т. М. Сфера торгівлі й ресторанного господарства у сільській місцевості України: стан, проблеми та перспективи розвитку / Т. М. Булах // Економіка розвитку. – 2013. – № 1(65). – С. 38-42.
3. Балабан П. Ю. Ринкові трансформації торгівлі в сільській місцевості / П. Ю. Балабан, М. П. Балабан // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2014. – Вип. 1. – С. 178-189.
4. Роздрібна торгівля України в 2013 рік / Державний служба статистики України: Відп. за вип. А. О. Фризоренко. – Київ, 2014. – 165 с.
5. Проблеми та перспективи розвитку сільських територій України (на прикладі Карпатського регіону): науково-аналітична доповідь / [В. В. Борщевський, Х. М. Притула, В. Є. Крупін, І. М. Куліш] ; НАН України. Інститут регіональних досліджень; [наук. ред. В. В. Борщевський]. – Львів, 2011. – 60 с.
6. Шпильова Ю. Б. Розвиток роздрібної торгівлі в сільській місцевості України: проблеми та перспективи / Ю. Б. Шпильова // Збірник наукових праць ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lib.uabs.edu.ua/content/view/49/1615/#other>

### **Попадинец Н. Н., Коломиец Т. В. Современное состояние сферы розничной торговли в сельской местности: проблемы и перспективы развития.**

*Рассмотрены основные вопросы, связанные с формированием и функционированием розничной торговли в сельской местности. Установлены основные факторы влияния на развитие розничной торговли. На основе проведения анализа определены основные тенденции развития розничной торговли. Определены проблемы, которые необходимо решить для эффективного функционирования объектов розничной торговли и максимального удовлетворения потребностей сельского населения соответствующими услугами. Предложены мероприятия, реализация которых приведет к улучшению качества функционирования розничной торговли в сельской местности.*

**Ключевые слова:** *магазины, частные предприятия, розничная торговля, сельская местность, товарооборот.*

**Popadynets N. Kolomiyets T. Modern state of the sphere of retail trade in rural areas: problems and prospects**

*The article the authors describe the main issues related to formation and operation of the retail trade in rural areas. The main factors influencing the development of retail trade are identified. On the basis of analysis the main tendencies of development of retail trade are defined. The key problems that need to be addressed for the effective functioning of retail trade objects and to best meet the needs of the rural population with relevant services are justified. The activities, the implementation of which will lead to the improvement of the quality of functioning of retail trade in rural areas are proposed.*

**Keywords:** malls, private enterprises, retail trade, rural trade, commodity circulation.

УДК 338.512

С. М. Фролов, Г. М. Колісник

**ПЛАНУВАННЯ ВИТРАТ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

*У статті досліджено сучасні підходи до поняття, ролі, значення та мети планування витрат діяльності підприємства. З'ясовано, економічну сутність та процес планування витрат підприємства, а також розглянуто основні завдання планування витрат та собівартості продукції.*

*Досліджено процес планування діяльності підприємства який складається з таких складових як: виробництво, реалізація, собівартість продукції, інвестиційна діяльність, привабливість підприємства, характеристика фінансового стану підприємства, фінансові результати діяльності підприємства, забезпеченість фінансовими, матеріальними і трудовими ресурсами.*

*У статті виокремлено, необхідність нормування витрат матеріальних ресурсів підприємства. При дослідженні процесу етапів прийняття рішень, планування, контролю та регулювання, нами з'ясовано основні завдання планування витрат та собівартості продукції, де зазначено що при визначенні цілей і завдань планування витрат та собівартості продукції підвищується ефективність діяльності підприємства. При розгляді необхідності нормування витрачання ресурсів нами виокремлено: ресурсний аспект витрат, де зазначено, специфіку підрозділів витрат, та запропоновано амортизацію необоротних активів, як необхідного елементу витрат, а також запропоновано, ввести послуги власних підрозділів (ремонтного, інструментального, транспортного цехів).*

*З'ясовано, на основі норм визначається необхідність підприємства в матеріалах, формується стратегія організації матеріально-технічного постачання. Витрати на матеріали формують собівартість продукції, а відповідно, і прибуток підприємства. На основі норм витрат матеріальних ресурсів визначається потреба в оборотних коштах підприємства та величина їх формування. Таким чином, норми витрат матеріальних ресурсів визначають величину справжніх витрат матеріалів на одиницю продукції.*

*Визначено, що планування це особлива стратегія підприємства, щодо прийняття рішення, яке стосується не однієї події, а діяльності підприємства в цілому. З'ясовано, що процес планування нерозривно пов'язаний з процесом контролю. Підприємство, що досягнуло*

*критеріїв середніх розмірів, яке має організаційну структуру, потребує планування і контролю, які є невід'ємними атрибутами управління підприємством. Управлінням підприємством це процес забезпечення діяльності підприємства для досягнення мети, у відповідності до намічених планів.*

**Ключові слова:** *планування витрат, нормування витрат, нормативи витрат, витрати підприємства.*

Планування є основою для прийняття рішень і являє собою управлінську діяльність, що передбачає розробку цілей і завдань управління виробництвом, а також визначення шляхів реалізації планів для досягнення поставлених цілей.

Сутність планування полягає в розробці та обґрунтуванні цілей найкращих методів і способів їх досягнення при ефективному використанні всіх видів ресурсів, необхідних для виконання поставлених завдань, і встановлення взаємодії [13].

Враховуючи важливість рівня витрат діяльності підприємства та їх формування, для правильного управління, їх необхідно планувати за місцями, видами і носіями. Планування витрат за місцями здійснюється для контролю за їх формуванням та для організації відповідальності за досягнутий рівень витрачання через порівняння фактичної і планової величин. Цей аспект планування витрат стосується безпосередньо підрозділів підприємства, який з точки зору центрального апарату управління підприємством є концентрованими місцями витрат і центрами відповідальності за їх рівень.

Аналіз економічної літератури дозволив виявити ряд проблем, щодо сучасних підходів поняття, сутності, мети та завдань планування витрат підприємства. Питання планування витрат є актуальним, оскільки в умовах ринкової економіки виконує дуже важливу економічну функцію. Роль та значення сутності процесу планування помітно зростає, оскільки планування – це одна із складових частин управління.

Проблеми витрат діяльності підприємства досліджують ряд вітчизняних науковців, серед яких: М. А. Вахрушина [1], В. М. Гордієнко [9], М. Г. Грещак [9], І. Є. Давидович [3], П. В. Іванюта [5], О. С. Коцюба [9], Ю.Б. Кравчук [11], О. П. Лугівська [5], В. М. Панасюк [7], Г.О. Партин [8], М. И. Трубочкина [10], А. М.Турило [11], А. А.Турило [11], А. В. Череп [13]. та інші. Зарубіжних учених таких як: П. Брюэр [2], Р. Гаррисон [2], Э. Норин [2], та ін.

Так наприклад, А. В. Череп у монографії «Управління витратами суб'єктів господарювання» обґрунтовує мету планування витрат підприємства на її думку вона полягає: «у визначенні планових економічно обґрунтованих витрат підприємства» [13], на думку авторів П. В. Іванюти та О. П. Лугівської [5] у навчальному посібнику «Управління ресурсами та витратами» вважають, що: «планування витрат дає змогу визначити собівартість окремих видів продукції підрозділів, що є необхідною умовою організації внутрішньо економічних відносин між ними, яке полягає у визначенні рентабельності виробів підприємства й обґрунтуванні його цінової політики», автори Р. Гаррисон, Э. Норин, П. Брюэр в посібнику «Управленческий учет» вважають що: «важливим

елементом планування є визначення альтернативи, а згодом вибір того варіанту, який найкращим чином відповідає стратегії та меті підприємства» [2], автор М. І. Трубочкіна в навчальному посібнику «Управление затратами предприятия» розглядає: «планування поряд з контролем і регулюванням є найважливішою функцією управління, в тому числі управління витратами» [10].

На основі проаналізованого вище, автори роблять висновок, що зростання ролі управлінського обліку призвело до зменшення потреби в бухгалтерсько-аналітиках та зростання потреби у фахівцях з управління та планування витратами підприємства.

У науковій літературі ставлення вітчизняних мислителів до процесу, мети та ролі планування витрат не мали широкого висвітлення.

Будь-яка діяльність, у тому числі й виробнича, потребує затрат ресурсів. Працюючи в сучасних умовах господарювання підприємства завжди стоять перед вибором, щодо прийняття оптимальних рішень відносно: ціни реалізації, обсягу виробленої продукції, інвестиційної політики підприємства, обсягів витрат та ресурсів підприємства. Планування є одним із елементів управління підприємства який, яке охоплює вибір мети підприємства й засобів її досягнення. В цьому контексті дуже важливим є планування витрат, основним завданням якого є визначення економічних результатів діяльності підприємства, що очікуються в майбутньому періоді.

Мета дослідження полягає у визначенні концепції сучасних підходів до поняття, ролі, значення та мети планування витрат суб'єктів підприємства.

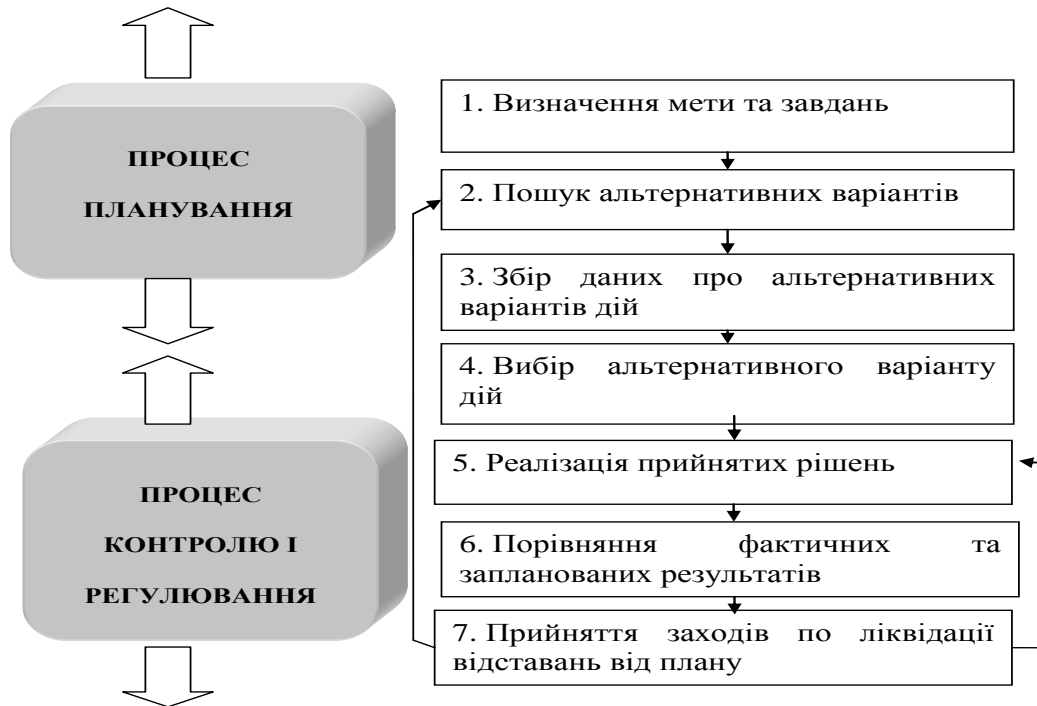
В умовах нестабільної економіки нашої країни, останні події спонукають підприємства до максимального прогнозування та фінансового планування витрат підприємства задля ефективного управління фінансовою діяльністю підприємств та забезпечення стійкості виробничої діяльності.

В основі планування лежить прийняття управлінських рішень для розробки цілей і завдань ефективного управління підприємством, а також задля визначення шляхів реалізації планів для досягнення мети. Сутність планування полягає в розробці найкращих планів, завдань, методів і способів їх досягненні при ефективному використанні всіх видів ресурсів. Метою планування витрат підприємства є правильно обґрунтоване визначення величини витрат підприємства для кожного виду продукції.

Процес планування діяльності підприємства складається із таких складових: виробництво, реалізація і собівартість продукції, інвестиційна діяльність і привабливість підприємства, характеристика фінансового стану підприємства, фінансові результати діяльності підприємства, забезпеченість фінансовими, матеріальними і трудовими ресурсами.

У наш час планування відіграє важливу функцію для підприємства, галузі та економіки в цілому. Планування дає можливість визначити витрати на виробництво, а також з'ясувати фактори які можуть впливати на зниження обсягу витрат та спрогнозувати фінансовий результат діяльності підприємства.

Управління характеризують, як реалізацію функції планування, контролю і регулювання, організаційної роботи, а також стимулювання. Процес прийняття рішень, планування, контролю та регулювання схематично зображено на рис. 1.



**Рис. 1. Процес прийняття рішень, планування, контролю та регулювання [10]**

По суті перші п'ять етапів представляють процес прийняття рішень або планування, кінцевий результат якого відображається на п'ятому етапі – реалізація прийнятого рішення. Два останні етапи відображають процес управління прийнятим рішенням, який складається з оцінки та коректування фактичних результатів з метою виконання вибраного альтернативного варіанту [10].

Важливим елементом планування є визначення альтернативи, та вибору найкращого варіанту, який відповідає стратегії та меті підприємства. Основна мета – досягнення прибутку для власників підприємства з допомогою надання послуг вищої якості по конкурентоспроможним цінам на великій кількості ринків (на скільки це можливо).

Планування є найважливішою функцією управління, поряд з контролем і регулюванням, що впливає на управління витратами підприємства. Плани по собівартості продукції розробляються, як в короткостроковому так, і довгостроковому періодах. Короткотермінові плани являють собою детальні річні кошториси (бюджети витрат). Базою для складення планів (кошторисів) собівартості продукції служить розробка систем і норм, а також нормативів витрачання ресурсів.

Ми вважаємо, що основними завданнями планування витрат та собівартості продукції (робіт і послуг) є: визначення оптимальних розмірів

фінансування виробництва продукції, в результаті чого забезпечується вивільнення фінансових ресурсів, які можуть використовуватись із метою необхідних капіталовкладень; прогнозування необхідності в оборотних засобах (запасах, незавершеного виробництва, готовій продукції); прогнозування та планування прибутку від реалізації; оцінювання характеру виробленої продукції по споживанню у складі собівартості окремих видів витрат (матеріаломісткості, трудомісткості, фондомісткості); забезпеченні випуску додаткової кількості продукції за рахунок зниження собівартості одиниці продукції; при запланованому рівню рентабельності виробництва та скороченні собівартості продукції, що дає можливість, отримувати зниження цін на продукцію, це в свою чергу буде сприяти підвищенню конкурентоспроможності підприємства на ринку збуту; забезпеченні приросту прибутку та рентабельності за рахунок зниження собівартості продукції при встановлених цінах на продукцію; прискоренні оборотності засобів в результаті скорочення витрат на виробництво та реалізацію продукції. Таким чином, планування витрат та собівартості продукції підвищує ефективність діяльності організації та її ділову активність.

*Нормування* – це процес розробки та встановлення граничних величин запасів та витрачання виробничих і трудових ресурсів, необхідних для забезпечення процесу виробництва і збуту продукції [10].

В умовах коли підприємства зацікавлені в збільшенні кількості постачання товарів на ринок, в розширенні їх асортименту та привабливості для споживача, як по якості, так і по ціні, проблема підвищення ефективності виробництва висувається на перше місце. Цим і першочергово визначається зміст нормування ресурсів як процесу встановлення нормативно обґрунтованих затрат ресурсів (трудових, матеріальних, фінансових та ін.) на одиницю продукції.

*Метою нормування витрачання ресурсів* є забезпечення ефективного їх використання на основі все сторонніх зусиль по зниженню сукупних затрат на виробництво і реалізацію продукції. Цих результатів можна досягнути, якщо при нормуванні основна увага буде приділятися можливостям використання ефективної техніки і технології та відповідної їх організації виробництва, праці та управління, що сприятиме зниженню витрат ресурсів та сучасно відображаючих це зниження в нормах витрат.

*Норма* – це гранично допустима (максимальна і мінімальна) величина витрачання якого-небудь ресурсу на одиницю продукції.

Якщо норми встановлюються в абсолютному вираженні (наприклад, норма часу в нормо-годинах), то нормативи виражаються в коефіцієнтах, або процентах на всі види використовуваних ресурсів.

З метою реалізації функції управління витратами, зокрема в плануванні, керуючі органи використовують систему норм і нормативів, яка класифікується в залежності від мети, об'єктів нормування, масштабів, часу дії та інших



критеріїв. Розглянемо систему норм і нормативів використання по об'єктам, масштабам та часу дії згідно нормативної бази та законодавства країни рис. 2.



**Рис. 2. Система норм і нормативів використання по об'єктам, масштабам та часу дії [10]**

Для аналізу собівартості продукції і виявлення резервів її зниження, що має важливе значення для планування витрат за їх видами, тобто однорідними економічними елементами, показує ресурсний аспект витрат. До однорідних видів витрат (витрат за економічними елементами) належать матеріальні витрати, заробітна плата, відрахування на соціальні потреби, амортизаційні відрахування на відшкодування зносу основних засобів, амортизаційні відрахування на відшкодування зносу нематеріальних активів, інші витрати. Це номенклатура елементів витрат, властива всім рівням управління на підприємстві. В окремих підрозділах у їх складі є певна специфіка. У більшості підрозділів відсутній такий елемент, як амортизація нематеріальних активів, до складу витрат внутрішньо-коопераційних виробничих підрозділів вводиться додатковий елемент – послуги власних підрозділів (ремонтного, інструментального, транспортного цехів тощо).

Визначення рентабельності виробів підприємства й обґрунтування його цінової політики, в основі якого лежить планування витрат за носіями, дає змогу, визначити собівартість окремих видів підрозділів продукції, що є необхідною умовою організації внутрішньо-економічних відносин між ними.

При плануванні йдеться про витрати в майбутньому періоді, їх величина є певною мірою ймовірною, для очікуваних витрат, хоча й обчисленою на обґрунтованій нормативній базі. Ряд чинників обумовлює відхилення фактичного рівня витрат від запланованого. Це зміни в обсязі виробництва, цінах на ресурсах, інші непередбачені в плані чинники впливу на виробничий процес. Такі відхилення докладно аналізуються і є підставою для прийняття відповідних управлінських рішень [5].

Метою розробки плану витрат підприємства є визначення планових економічно обґрунтованих витрат стосовно: товарного і реалізованого обсягу господарської діяльності з виготовленої продукції (надання послуг, виконання робіт, придбання товарів); здійснення загальнодержавного управління підприємством; виконання господарських операцій зі збуту продукції; виплати податкових платежів; здійснення капітальних інвестицій; виконання господарських операцій у сфері фінансових операцій.

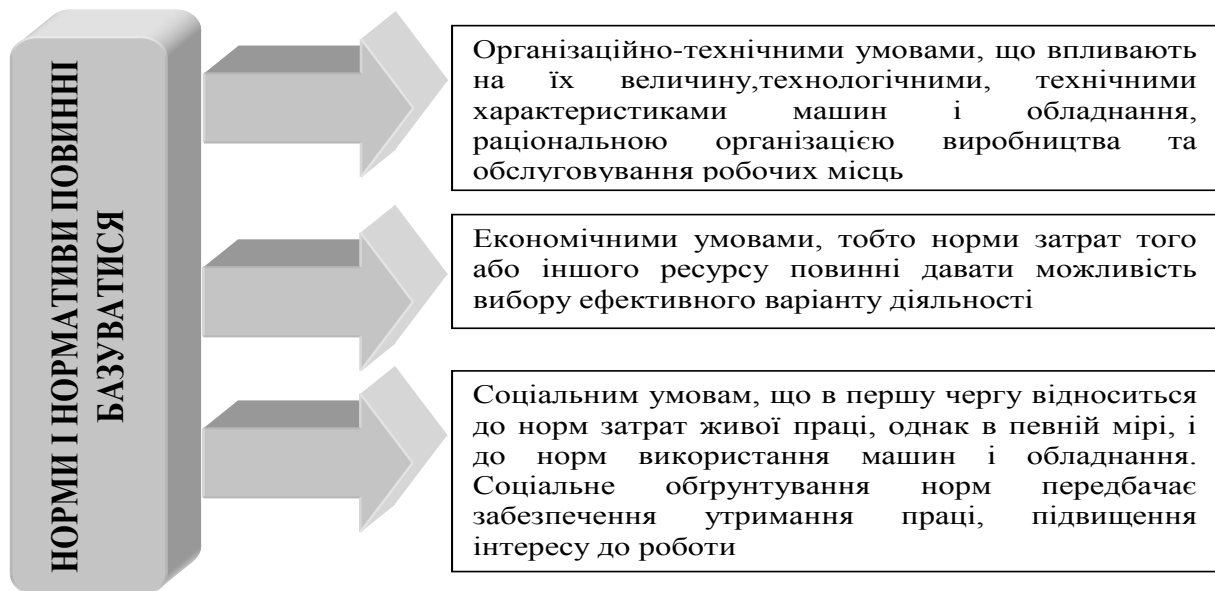
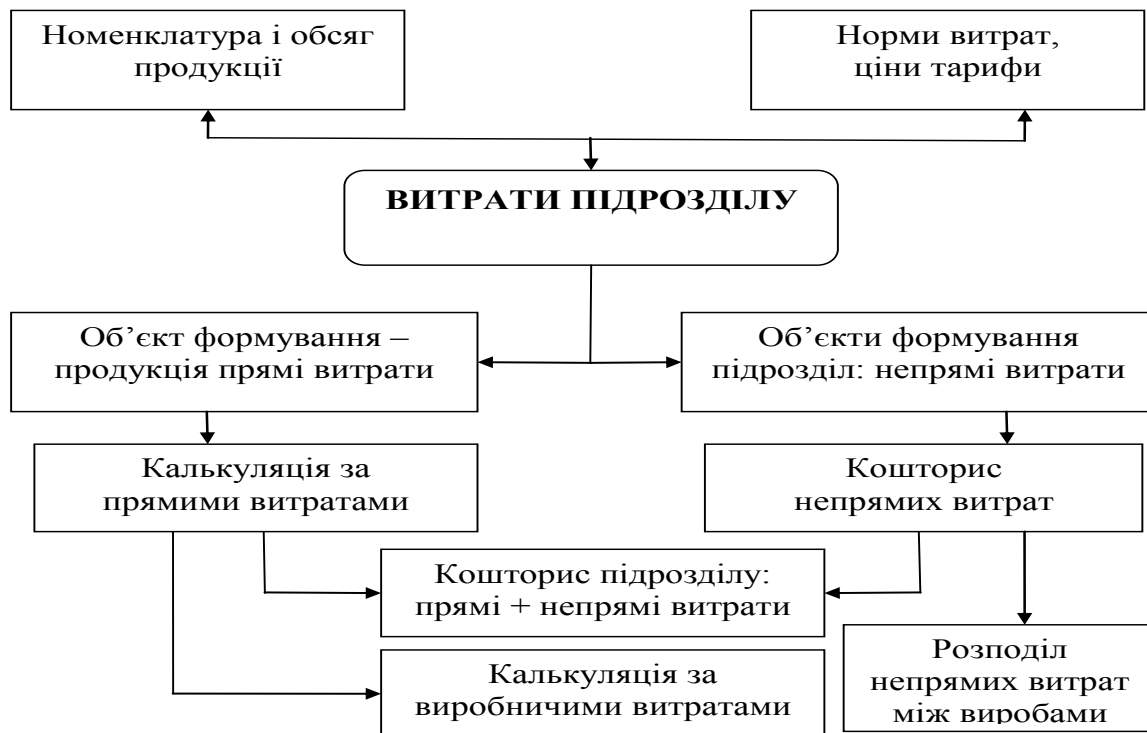


Рис. 3. Обґрунтування норм та нормативів [10]

План витрат у складі показників кошторису (собівартості продукції) і планових калькуляцій виробів розробляється на основі виробничої програми підрозділу і норм витрат ресурсів. Загальна схема складання плану витрат підрозділу підприємства (цеху) виробничої сфери представлена на рис. 4.

Вважаємо, що на основі норм визначається необхідність підприємства в матеріалах, формується стратегія організації матеріально-технічного постачання. Витрати на матеріали формують собівартість продукції, а відповідно, і прибуток підприємства. На основі норм витрат матеріальних ресурсів визначається потреба в оборотних коштах підприємства та величина їх формування. Таким чином, норми витрат матеріальних ресурсів визначають величину справжніх витрат матеріалів на одиницю продукції.

Рисунок спрощено, тут не показано взаємозв'язків між підрозділами в процесі розроблення плану й особливо між основними і допоміжними структурними одиницями. Одним із таких взаємозв'язків є метод формування внутрішніх витрат, це напівфабрикатний і безнапівфабрикатний методи. До складу витрат, у першому випадку, підрозділів входить вартість напівфабрикатів і продукції, виготовленої іншими підрозділами підприємства. Такий порядок обов'язків, якщо між підрозділами існують справжні чи умовні ринкові відносини.

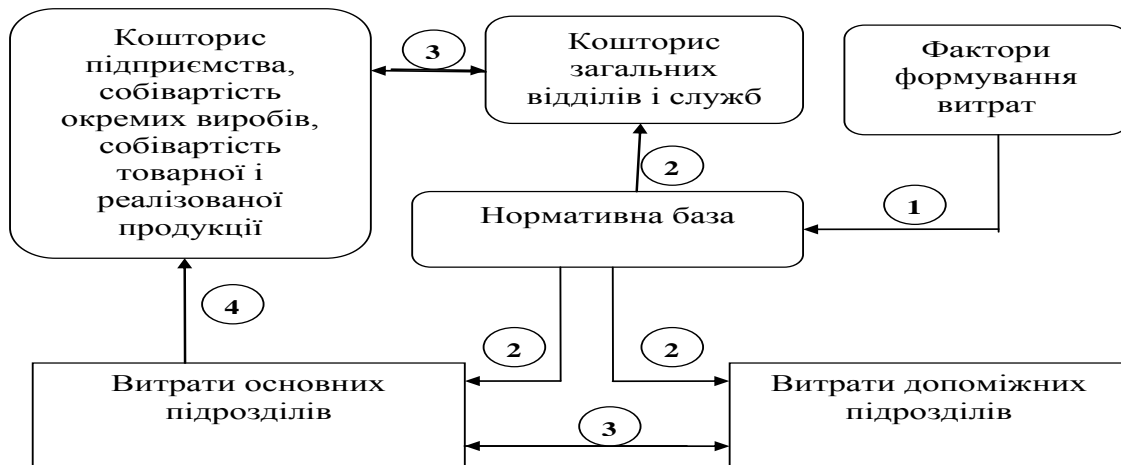


**Рис. 4. Загальна схема складання плану витрат підрозділу підприємства (цеху) [5]**

Найбільш поширений у вітчизняній промисловості метод - метод безнапівфабрикатний, при якому вартість напівфабрикатів власного виробництва не заноситься до собівартості продукції виробничих підрозділів, їх передавання за технологічними маршрутами контролюється системою оперативного обліку, а не бухгалтерського. В такому випадку сума витрат основних виробничих підрозділів дорівнює витратам підприємства, оскільки внутрішній оборот тут не враховується. Вартість продукції і послуг допоміжних і обслуговуючих підрозділів завжди входить до собівартості продукції основних підрозділів. При цьому здійснюється розподіл витрат допоміжних і обслуговуючих підрозділів між основними підрозділами пропорційно обсягу наданих ними послуг [5].

Планування витрат, здійснюється знизу вгору, як і їх фактичне формування, починаючи з центрів відповідальності та місць витрат. Закінчується цей процес визначенням собівартості продукції і складанням

загального кошторису підприємства рис. 5. Необхідно враховувати, при цьому, як відшкодовуються витрати на утримання апарату управління, загальних відділів і служб: відносяться на собівартість продукції (калькулювання за повними витратами) чи розглядаються як витрати періоду і повністю відшкодовуються в розрахунковому періоді безпосереднім відніманням їх суми від виручки періоду. Перший варіант був традиційним для нашої промисловості. Другий упроваджується з 2000 року згідно з новими положеннями бухгалтерського обліку, що відповідають міжнародним стандартам.



**Рис. 5. Спрощена схема складання плану витрат підприємства [5]**

Одним з результативних показників господарської діяльності підприємств торгівлі, є поточні витрати, тобто витрати невиробничої сфери, основна мета планування цих витрат полягає у визначенні загальної суми витрат, необхідної для забезпечення нормальної роботи та якісного обслуговування споживачів, з урахуванням наявних резервів зниження витрат. Використання планових розрахунків витрат діяльності використовують для визначення потреби в обігових коштах та плануванні фінансових результатів діяльності підприємства, а також визначенні економічної ефективності реалізації окремих товарів, комерційних угод, інвестиційних проектів, та для формування цінової політики підприємства.

Витрати звичайної діяльності планують за такими видами: фінансові витрати, операційні витрати, інші витрати звичайної діяльності. Операційні витрати планують за групами: адміністративні витрати, собівартість реалізованих товарів і продукції власного виробництва, витрати на збут, інші операційні витрати.

Не підлягають плануванню витрати від участі в капіталі та надзвичайні витрати. До загального обсягу товарообороту при плануванні витрат визначають, рівень операційних і витрат обігу у відсотках.

Для планування витрат звичайної діяльності інформаційною базою виступають такі фінансово-економічні показники розвитку підприємства: планова середньоспискова чисельність, штатний розклад, прийнята на

підприємстві система оплати праці, наявна матеріально-технічна база підприємства та проекти її розвитку, плановий та фактичний обсяг і структура товарообороту, товарного забезпечення, запасів товарно-матеріальних цінностей. При плануванні беруть до уваги інформацію про місцезнаходження постачальників, умови постачання товарів, діючі на відповідний період ставки, тарифи, розцінки, норми та інші розрахункові показники, які використовує підприємство для внутрішньогосподарського планування, матеріали аналізу витрат в цілому на підприємстві за окремими елементами та статтями витрат за поточний рік (квартал, місяць) [5].

Отже, планування це особлива стратегія підприємства, щодо прийняття рішення, яке стосується не однієї події, а діяльності підприємства в цілому. Тому, процес планування нерозривно пов'язаний з процесом контролю. Будь-яке підприємство, що досягнуло критеріїв середніх розмірів, яке має організаційну структуру, потребує планування і контролю, які є невід'ємними атрибутами управління підприємством. При цьому, під управлінням підприємством розуміється процес забезпечення діяльності підприємства для досягнення мети, у відповідності до намічених планів.

Система управління витратами підприємства передбачає створення детальної класифікаційної схеми витрат. Одним з головних етапів системи управління витратами є процес планування витрат, що являє собою встановлення цілей організації та її підрозділів у формі визначення виробничих завдань і вибір шляхів їх досягнення.

Процес планування діяльності підприємств має багато складових: виробництво і реалізація продукції, її собівартість забезпеченість трудовими, матеріальними і фінансовими ресурсами, фінансові результати роботи, фінансовий стан підприємства, його інвестиційна діяльність.

Тому, обґрунтування витрат діяльності підприємства здійснюють методом прямих техніко-економічних розрахунків за кожною статтею витрат. Загальний розмір витрат за видами діяльності та підприємства в цілому визначають шляхом додавання планової суми витрат за кожною калькуляційною статтею.

Саме на етапі планування витрат доцільно здійснювати їх регулювання для досягнення встановлених організаційних цілей, цільових планових індикаторів. Плануванню витрат передують всесторонній їх аналіз, при проведенні якого виявляють резерви зниження витрат. Отримані дані використовуються при плануванні витрат на наступні періоди та розробці заходів із підвищення ефективності виробництва. Використання кошторисів за індивідуально розробленою для цілей управління структурою, на противагу калькуляціям, на підприємствах може стати дієвим інструментом для удосконалення управління собівартістю продукції підприємства.

**Список використаних джерел**

1. Вахрушина М. А. Бухгалтерский управленческий учет: учебник / М. А. Вахрушина. -8 –е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Национальное образование», 2013. – 672 с.: ил., табл. – (Национальное экономическое образование).
2. Гаррисон Р., Норин Э., Брюэр П. Управленческий учет 12-е изд./ Пер. с англ. под ред. М. А. Карлика. –СПб.: Питер, 2012. – 592 с.: ил. –(Серия «Классика МВА»)
3. Давидович І. Є. Управління витратами: Навчальний посібник. – К.: ЦУЛ, 2008. – 320с.
4. Загородній А. Г. Фінансово–економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – К. : Знання, 2007. – 1072 с.
5. Іванюта П. В., Лугівська О. П. Управління ресурсами і витратами. Навч. посіб. 2-ге вид. / За ред. Іванюти С. М. –К.: Центр учбової літератури., 2011. – 320 с.
6. Панасюк В. Управління витратами виробництва. – Тернопіль: «Економічна думка», 1999. – 118с.
7. Панасюк В. М. Витрати виробництва: управлінський аспект. – Тернопіль: Астон, 2005. – 288с.
8. Партин Г. О. Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій: монографія / Г. О. Партин. – К.: УБС НБУ, 2008. – 219 с.
9. Управління витратами: Навч. посіб. / М. Г. Грещак, В. М. Гордієнко, О. С. Коцюба та ін.; За заг. Ред. М. Г. Грещака. – К.: КНЕУ, 2008. – 264 с.
10. Трубочкина М. И. Управление затратами предприятия: Учебное пособие. – 2 –е изд., испр. и доп. –М.: ИНФРА-М, 2013. – 319 с
11. Турило А.М. Управління витратами підприємства: навч. посібник / А.М. Турило, Ю.Б. Кравчук, А.А. Турило. - К.: Центр навч. літератури, 2006. - 120с.
12. Череп А.В. Управління собівартістю/ А.В. Череп. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2005. – 373 с.
13. Череп А. В. Управління витратами суб'єктів господарювання. Ч.І: Монографія. – 2-ге вид., стереотип. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 368с.

**Фролов С. М., Колесник Г. М. Планирование расходов деятельности предприятия**

*В статье исследованы современные подходы к понятию, роли, значения и цели планирования расходов предприятия. Выяснено, экономическую сущность и процесс планирования затрат предприятия, а также рассмотрены основные задачи планирования расходов и себестоимости продукции.*

*Исследован процесс планирования деятельности предприятия состоящий из таких составляющих как: производство, реализация, себестоимость продукции, инвестиционная деятельность, привлекательность предприятия, характеристика финансового состояния*

*предприятия, финансовые результаты деятельности предприятия, обеспеченность финансовыми, материальными и трудовыми ресурсами.*

*В статье выделены, необходимость нормирования расхода материальных ресурсов предприятия. При исследовании процесса этапов принятия решений, планирования, контроля и регулирования, мы выяснили основные задачи планирования расходов и себестоимости продукции, где указано что при определении целей и задач планирования затрат и себестоимости продукции повышается эффективность деятельности предприятия. При рассмотрении необходимости нормирования расходования ресурсов нами выделены: ресурсный аспект расходов, где указано, специфику подразделений расходов, и предложено амортизацию необоротных активов, как необходимого элемента затрат, а также предложено, ввести услуги собственных подразделений (ремонтного, инструментального, транспортного цехов).*

*Рассмотрены нормирования, как обеспечение эффективного использования расходов на производство и реализацию продукции. Выяснено систему норм и нормативов использования по объектам, масштабам и времени действия. Доказано, что одним из результативных показателей хозяйственной деятельности предприятий торговли, являются текущие расходы, то есть расходы непромышленной сферы, основная цель планирования этих расходов заключается в определении общей суммы затрат, необходимой для обеспечения нормальной работы и качественного обслуживания потребителей, с учетом имеющихся резервов снижения затрат.*

*Определено, что планирование это особая стратегия предприятия, принятие решения, которое касается не одного события, а деятельности предприятия в целом. Установлено, что процесс планирования неразрывно связан с процессом контроля. Предприятие, достигло критериев средних размеров, которое имеет организационную структуру, требует планирования и контроля, которые являются неотъемлемыми атрибутами управления предприятием. Управлением предприятием это процесс обеспечения деятельности предприятия для достижения цели, в соответствии с намеченными планами.*

**Ключевые слова:** *планирование затрат, нормирование затрат, нормативы затрат, расходы предприятия.*

### **Frolov S., Kolesnik G. Planning costs of the company**

*In the article the modern approaches to the concept of the role, meaning and goal planning costs of the company. It was found the economic substance and the planning costs of the enterprise, and the basic task of planning costs and production costs.*

*The process of planning the enterprise that consists of components such as production, sales, cost of production, investment, enterprise appeal, characteristics of enterprise financial condition and financial results of enterprises, provision of financial, material and human resources.*

*The practical significance is to study the underlying costs of enterprise planning and phased study objective valuation of enterprise resource expenditure. The article singles out the need rationing cost of material resources of the company. In the study process stages of decision-making, planning, control and regulation, we found the main task of planning costs and the cost of production, which states that in determining goals and planning costs and the cost of production increases the efficiency of the company. When considering the use of resources necessary rationing singled us: resource aspect of costs, stating the specific units costs and amortization of intangible assets proposed as a necessary element of costs and prompted to enter their own service departments (repair, tool, vehicle workshops).*

*Consider rationing as ensuring efficient use of the cost of production and sales. It was found the system rules and regulations on the use of objects, scale and time of action. It's revealed that one of the performance indicators of economic activity of trading enterprises are operating costs, ie*

*costs of non-productive sector, the main purpose of planning these costs is to determine the total cost required for normal work and quality of customer service, taking into account existing reserves to reduce costs. Using the cost of plan calculations used to determine the need for working capital planning and financial performance of the company, as well as determining the cost-effectiveness of implementation of specific goods, commercial contracts, investment projects and pricing policy for the enterprise. Costs ordinary activities planned for the following categories: financial costs, operating expenses and other expenses normal activities. Operating expenses planned by groups: administrative costs, cost of goods sold and its products, distribution costs, other operating costs. Do not be planning costs of equity and extraordinary expenses. Of total turnover in the planning cost determine the level of operational and distribution costs as a percentage.*

*Determined that a special strategy planning enterprise for a solution that is not one event, and the enterprise as a whole. It was found that the planning process is closely associated with the process control. The company, which reached the criteria of medium size, which has an organizational structure requires planning and control, which are integral part of management. Enterprise management is the process of enterprise software to an end, according to the plans.*

**Key words:** *planning costs, regulation costs, standards costs, costs of the company.*

УДК 334.716:338.33

*I. O. Матвійчук*

## **РИЗИКИ РЕАЛІЗАЦІЇ АНТИКРИЗОВОЇ СТРАТЕГІЇ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

*У статті розглянуто причини виникнення ризиків реалізації антикризової стратегії диверсифікації діяльності готельних підприємств, для їх виявлення запропоновано використовувати систему збалансованих показників. Розроблено систему заходів з метою зниження ризиків, що виникають при проведенні диверсифікації діяльності підприємства і характеризують основні напрями його діяльності. Запропоновано метод вибору готелю клієнтами, що базується на урахуванні якості та асортименту послуг і ризику невідповідності оцінки вибору готелю очікуванням клієнтів.*

**Ключові слова:** *ризиків, антикризова стратегія, диверсифікація діяльності, система збалансованих показників.*

Глобальний характер нестабільності економіки на сучасному етапі, загрози і можливості, породжувані нею, вимагають зміни характеру антикризового управління та інструментів розробки та реалізації його стратегії. Диверсифікація діяльності виступає тим інструментом антикризового управління, який дозволяє створювати принципово нові послуги на базі використання прогресивних технологій, розвивати нові напрями підприємництва, підвищувати якісні характеристики послуг, що надаються, активізувати свою політику на ринку, що в сукупності направлено на



оздоровлення готельного підприємства, забезпечення його стабільності й розвитку.

Обґрунтування вибору антикризової стратегії диверсифікації діяльності готельного підприємства та її розробка – це складний процес, що включає врахування безлічі взаємозалежних різноспрямованих зовнішніх і внутрішніх чинників. Тим не менш, ще більш складним процесом є реалізація антикризової стратегії диверсифікації діяльності готельного підприємства, що передбачає взаємодію різноманітних методів, інструментів і технологій управління, забезпечуючи при цьому координацію, узгодженість управлінських функцій та мінімізацію ризиків та втрат діяльності готельного підприємства. При впровадженні антикризової стратегії диверсифікації можливе виникнення ризикових ситуацій, які є найскладнішою проблемою, що виникає при прийнятті управлінського рішення щодо диверсифікації діяльності готельного підприємства. Прогнозування ризиків у кожній конкретній ситуації здійснюється з урахуванням особливостей реалізації певного проекту диверсифікації діяльності.

Питанням вивчення ризиків підприємницької діяльності присвячено роботи таких вітчизняних та зарубіжних учених, як І. Ансоффа, М. Портера, А. Стрікланда, А. Томсона, В. В. Вітлінського, Л. І. Донець, М. Д. Корінько, Л. І. Федулової та інших. У своїх дослідженнях автори висвітлюють різні підходи до визначення та класифікації ризиків, визначають причини їх виникнення, пропонують певні методи їх оцінки та мінімізації. Разом із тим ризики реалізації стратегії диверсифікації діяльності готельного підприємства потребують більш поглибленого дослідження.

Метою статті є висвітлення особливостей ризиків, які виникають при впровадженні антикризової стратегії диверсифікації діяльності підприємства.

Американські вчені зазначають, що «підприємства зазвичай реалізують лише близько 60% потенційної вартості своїх стратегій через помилки при їх плануванні та реалізації» [5]. Тому ефективно організована реалізація антикризової стратегії диверсифікації діяльності підприємства має більше значення, ніж якість самої стратегії.

Реалізація антикризової стратегії диверсифікація діяльності, з одного боку, призводить до зниження ризиків та підвищення економічної ефективності, з іншого – несе у собі нові потенційні ризики, які можуть вплинути на погіршення фінансово-економічного стану готельного підприємства.

Ризик – це дія (бездіяльність, подія) господарського суб'єкта, яка здійснюється в умовах вибору та очікуванні на благополучний результат, якщо існує імовірність несприятливого результату та погіршення економічних властивостей об'єкту його підприємницької діяльності [2, с.8].

М.Д. Корінько зазначає, що нехтування диверсифікаційним ризиком призводить до втрати змісту стратегії диверсифікації, а саме до недоотримання прибутку, втрати ринків збуту та сировини, втрати фінансових ресурсів порівняно з прогнозованим варіантом [3].

Стратегія диверсифікації діяльності буде оправданою лише за умов виявлення та оцінки ризику при її реалізації. В залежності від місця причинами виникнення ризику при диверсифікації діяльності можуть бути:

- невпевненість визначення планового періоду, на який розробляється антикризова стратегія диверсифікації діяльності;
- невпевненість формування цілей підприємства та при виборі пріоритетів у поставлених цілях, що може бути обумовлено наявністю ряду альтернативних цілей;
- помилки в оцінках фактичного стану справ всередині підприємства та його місця на ринку;
- недостатньо повна або помилкова інформація про перспективи розвитку даного підприємства і ринку в цілому, а також рішень, прийнятих на її основі;
- вплив непередбачуваних факторів і обставин при розробці антикризової стратегії диверсифікації, а також її реалізації;
- недостатня продуманість дій стосовно контролю та оцінки результатів диверсифікації діяльності [1, с. 16-17].

Наявність ризику диверсифікації діяльності стимулює керівництво готелю до ретельного обґрунтування управлінських рішень щодо диверсифікації діяльності, змушує його ретельно аналізувати рентабельність проєктів диверсифікації, розробляти кошториси, наймати відповідний персонал тощо.

Своєчасне виявлення та оцінка ризиків диверсифікації діяльності дає можливість протистояти негативному впливу чинників зовнішнього середовища, підвищити прибутковість, рентабельність та платоспроможність готельного підприємства, знизити ймовірність банкрутства, використати всі переваги від надання нових послуг, видів діяльності та виходу на нові ринки, забезпечити стійку конкурентну позицію та підвищити імідж готелю.

Структура ризиків при диверсифікації змінюється у часі під впливом змін зовнішнього та внутрішнього бізнес-середовища, тому тільки сформулювати стратегію для управління ризиками недостатньо, потрібно мати механізм її реалізації – систему управління ризиками, яка включає: створення ефективної системи оцінки і контролю прийнятих рішень; організацію спеціального підрозділу (центру відповідальності), якому буде доручено управління ризиками; виділення засобів і формування спеціальних резервів для страхування ризиків і покриття збитків та втрат [4, с. 123].

Для виявлення ризиків диверсифікації діяльності готельних підприємств доцільно використовувати систему збалансованих показників. Для кожного напрямку діяльності підприємства (фінанси, маркетинг, бізнес-процеси та персонал) необхідно визначити загальну мету та показники її досягнення, потенційні ризики та заходи щодо їх зниження (табл. 1).

Запропоновану систему збалансованих показників можна використовувати і для інших підприємств сфери послуг.

**Приклад системи збалансованих показників для виявлення ризиків  
диверсифікації діяльності готельних підприємств**

Загальна мета	Показники досягнення мети	Метод вимірювання показника	Ризики та заходи щодо їх зниження
<i>Фінанси</i>			
Підвищення прибутковості готелю	Зниження коефіцієнта витрат (відношення витрат до виручки від реалізації, %)	Кількісна оцінка «виручка-витрати»: скорочення витрат в розрахунку на 1 відвідувача; оптимізація використання номерного фонду; економія фонду оплати праці; зниження витрат на матеріально-технічне забезпечення	<b>Фінансовий ризик</b> - витрати на впровадження нових готельних послуг будуть вищими, ніж доходи від них. <b>Заходи зниження</b> - необхідно розрахувати економічну ефективність проекту на перспективу в 3, 5, 10 років
<i>Маркетинг</i>			
Удосконалення маркетингової діяльності готелю	Приріст постійних клієнтів за рік, % Розширення переліку надаваних готелем послуг	Питома вага постійних клієнтів (відношення постійних клієнтів до загальної кількості відвідувачів готелю за рік) Кількість нових послуг за рік	<b>Ризик країни:</b> зниження кількості постійних клієнтів через обставини, пов'язані з несприятливою обстановкою в країні <b>Інноваційний ризик:</b> нові послуги можуть не користуватись попитом у постійних клієнтів <b>Заходи зниження:</b> ретельний маркетинговий аналіз вподобань клієнтів
<i>Бізнес-процеси</i>			
Оптимізація внутрішніх бізнес-процесів готелю	Збільшення кількості стандартних послуг	Кількість стандартних послуг, наданих за рік	<b>Організаційний ризик:</b> стандартизація послуги може бути проведена з помилками, що знижують її ефективність <b>Заходи зниження:</b> посилення навчання для залучення до стандартизації найбільш кваліфікованих фахівців <b>Фінансовий ризик:</b> збільшення питомої ваги грошових коштів в активах може означати недостатність інвестицій та накопичення зайвих коштів; високий коефіцієнт зносу основних засобів свідчить про те, що застаріле обладнання потребує заміни; занадто велике зростання обсягу оборотного капіталу може сигналізувати про проблеми в управлінні матеріальними оборотними засобами або дебіторською заборгованістю. <b>Заходи зниження:</b> проведення моніторингу якості управління ресурсами
	Підвищення якості управління ресурсами	Відношення виручки від реалізації до чистих активів підприємства Коефіцієнт зносу основних засобів	
<i>Персонал</i>			
Підвищення професійного рівня працівників готелю	Збільшення кількості працівників із вищою освітою	Приріст чисельності працівників з вищою освітою	<b>Кадровий ризик:</b> працівник із вищою освітою може бути перекуплений готелями-конкурентами <b>Заходи зниження:</b> розробка програм морального і матеріального стимулювання працівників <b>Організаційний та фінансовий ризики:</b> професійні курси підвищення кваліфікації дороговартісні і керівництво готелю неохоче виділяє кошти на ці цілі. <b>Заходи зниження:</b> самостійна оплата співробітниками підвищення своєї кваліфікації з подальшим відшкодуванням витрат у вигляді індивідуальних бонусів <b>Інформаційний та технологічний ризики:</b> ризик морального старіння інформаційної технології до того моменту часу, коли вона буде приносити прибуток. <b>Заходи зниження:</b> розрахунок економічної ефективності проекту не за 1 рік, а перспективу в 3, 5, 10 років
	Підвищення кваліфікації працівників	Кількість програм підвищення кваліфікації, семінарів та тренінгів протягом календарного року. Кількість працівників, які підвищили кваліфікацію.	
	Підвищення якості обслуговування за рахунок впровадження інформаційних технологій	Розрахунок ефективності від впровадження інформаційних технологій за встановленими методиками	

Доцільно розробити систему заходів з метою зниження ризиків, що виникають при проведенні диверсифікації діяльності підприємства і характеризують основні напрями його діяльності:

1. Для підвищення результативності маркетингової діяльності та ефективності роботи з клієнтами готелю доцільним є:

- збільшення частки ринку готелю за показником доходу на номер (RevPar - revenue per available room per day);
- припинення участі готелю в маркетингових заходах з доведеною низькою ефективністю (наприклад, в виставках з невеликою відвідуваністю);
- встановлення економічно обґрунтованої залежності між доходами, які генерує конкретний клієнт, і допустимими витратами на підтримку і розвиток відносин з цим клієнтом (представницькі витрати, зустрічі, поїздки тощо);
- збільшення частки нових клієнтів;
- вихід на нові ринкові сегменти;
- зниження частки посередників та інших витрат дистрибуції за рахунок інтенсифікації власних каналів збуту;
- зростання прибутковості перебування відвідувача в готелі за рахунок додаткового сервісу;
- тісна кооперація в роботі всіх відділів, які продають послуги готелю (відділ бронювання, відділ збуту, служби ресепшена).

2. Для підвищення ефективності фінансової діяльності доцільним є:

- у кризових умовах - мінімізація втрат ринкової вартості готелю в порівнянні з докризовим рівнем;
- оптимізація постійних витрат, в тому числі економія енерговитрат за рахунок впровадження сучасних ресурсозберігаючих технологій;
- зменшення адміністративних та представницьких витрат;
- диверсифікація ризиків, зниження їх рівня в порівнянні з докризовим етапом;
- лімітування участі в інвестиційних проектах лише проектами гарантовано високої рентабельності;
- пошук і акумулювання нових джерел фінансових ресурсів (сюди ж можна віднести і вихід на нові ринки, запуск рентабельних продуктів);
- реструктуризація активів з пріоритетом більш ліквідних активів, реорганізація структури капіталу;
- впровадження інформаційної системи моніторингу кризових ситуацій в готелі, розробка спеціальних управлінських алгоритмів по оцінці ймовірності настання кризових явищ з метою своєчасного реагування.

3. Для ефективного управління операційною діяльністю готельним підприємствам необхідно дотримуватися таких рекомендацій:

- постійна робота по підвищенню рентабельності як бізнесу в цілому, так і окремих його елементів (зокрема, особливої уваги потребують центри надання додаткових послуг - оздоровчий клуб, SPA-салон, сауна, вечірній ресторан, власний парк автомобілів);
- у тих випадках, коли це економічно доцільно, слід розширювати сферу застосування аутсорсингу і оренди, домагаючись за рахунок них поліпшення якості сервісу для гостей готелю;
- прийняття виважених управлінських рішень, що базуються на перевірених, достовірній та актуальній інформації;

- раціональне використання ресурсів в операційній діяльності, що впливає на фінансові потоки;

- забезпечення більш високого рівня диверсифікації постачання, за винятком ситуації повної залежності від єдиного постачальника.

4. У напрямку поліпшення роботи з персоналом необхідним є:

- узгодження з галузевими нормативами співвідношення кількості працівників до обсягу номерного фонду готелю;

- дотримання відповідності організаційної структури завданням готелю;

- виключення дублювання функцій різними підрозділами;

- обґрунтованість витрат на персонал, зокрема, встановлення чіткого взаємозв'язку між додатковим заохоченням співробітників, з одного боку, і зростанням продуктивності їх праці, лояльністю персоналу, поліпшенням обслуговування, з іншого;

- оптимальний розподіл робочого часу персоналу для зниження витрат і максимізації доходів;

- формування ініціативного ядра кадрової команди, здатного вивести готель на новий рівень розвитку.

Для зменшення ризиків проекту диверсифікації діяльності на кожному етапі його реалізації необхідно:

- формуючи цінову політику потрібно враховувати платоспроможність потенційних клієнтів, наявність конкурентів та їх цінову політику;

- систематично вивчати ринок продукції і послуг у сфері спортивних послуг;

- уважно ставитися до вибору партнерів, з якими доведеться безпосередньо працювати в процесі розробки нових послуг;

- проводити продуману рекламну та маркетингову компанію;

- передбачити можливі дії конкурентів і своєчасно вживати контрзаходи зі згладжування негативних наслідків таких дій;

- прогнозувати сезонні та інші коливання обсягів надаваних послуг для прийняття адміністративних рішень щодо більш раціонального використання фінансових засобів;

- ретельно опрацьовувати управлінські рішення при визначенні пріоритетних напрямків діяльності підприємства;

- встановити жорсткий контроль за витратами, документообігом і комерційною таємницею;

- особливу увагу приділяти інформаційній та економічній безпеці;

- ретельно проводити відбір персоналу;

- проводити систематичну перепідготовку управлінських кадрів і персоналу.

Заключним етапом в реалізації антикризової стратегії диверсифікації діяльності підприємства є оцінка підсумків її виконання. Відповідність отриманих результатів поставленим цілям і завданням в антикризовій стратегії

диверсифікації діяльності підприємства і є оцінкою результативності обраної антикризової стратегії.

Ефективність реалізації антикризової стратегії диверсифікації діяльності оцінюється за такими результатами:

1) подолано фінансову нестійкість підприємства, в результаті чого відновлена його платоспроможність (погашені всі вимоги кредиторів і відновлена здатність підприємства генерувати чисті грошові потоки);

2) вартість підприємства зросла – відновлений поріг його кризостійкості і підвищена ефективність функціонування бізнесу.

Проте, ефективна реалізація антикризової стратегії диверсифікації діяльності готельного підприємства неможлива без оцінки такого показника як рівень задоволеності послугами споживачів.

Криза змушує готельні підприємства бути ближчими до споживачів, пропонуючи спеціальні пропозиції. Низькі ціни не можуть бути для відвідувачів готелю єдиним критерієм вибору готелю, оскільки у таку ж ціну можуть включатись різні за видами та якістю послуги, які пропонує готельне підприємство. Аби вибір готелю був ефективним, має бути доступною об'єктивна інформація про можливості готелю, що враховує думки клієнтів. Тому доцільно запропонувати метод вибору готелю клієнтами, що базується на урахуванні якості та асортименту послуг і ризику невідповідності оцінки вибору готелю очікуванням клієнтів.

Проводиться дослідження задоволеності  $n$  клієнтів ( $n = \overline{1, j}$ ) якістю та асортиментом послуг у  $m$  готельних підприємствах ( $m = \overline{1, i}$ ). Кожен відвідувач готелю після перебування оцінює ( $O_i$ ) якість та асортимент послуг на даний момент часу  $t$ :

$$O_{it} = f_i(\text{якість та асортимент послуг, } t) \quad (1)$$

Стабільна висока оцінка  $O_{it}$  на момент часу  $t$  може вважатись як показник ефективності діяльності готелю.

За період часу  $t$  у готелі  $i$  можуть оцінюватись якість та асортимент послуг  $n_{it}$  відвідувачами. Тому можна ввести середню оцінку  $\overline{O_{it}}$  для готелю  $i$  та оцінити відхилення  $\sigma_{\overline{O_{it}}}$  середньої оцінки  $\overline{O_{it}}$ :

$$\overline{O_{it}} = \frac{\sum_{j=1}^{n_{it}} O_{it,j}}{n_{it}}, \quad (2)$$

$$\sigma_{\overline{O_{it}}} = \sqrt{\frac{\sum_{j=1}^{n_{it}} (O_{it,j} - \overline{O_{it}})^2}{n_{it} - 1}} \quad (3)$$

Дослідження оцінок усіх  $m$  готельних підприємств проводиться у період часу  $T$ . Якщо готелі знаходяться в одній місцевості, можна припустити вплив одного готелю на інший за умови надання подібних послуг, цінової політики тощо. Тобто існує кореляційний зв'язок між середніми оцінками готелів  $i$  та  $j$  ( $i, j = \overline{1, m}$ ), який можна описати показниками коваріації  $K_{ij}$  та кореляції  $r_{ij}$ :

$$K_{it} = Cov(\bar{O}_i, \bar{O}_j) = \frac{1}{T} \sum_{k=1}^T (O_{ik} - \bar{O}_{ik})(O_{jk} - \bar{O}_{jk}), \quad (4)$$

$$r_{ij} = \frac{\sum_{k=1}^T (O_{ik} - \bar{O}_{ik})(O_{jk} - \bar{O}_{jk})}{\sqrt{\sum_{k=1}^T (O_{jk} - \bar{O}_{jk})^2} \sqrt{\sum_{k=1}^T (O_{ik} - \bar{O}_{ik})^2}}. \quad (5)$$

де  $O_{ik}, O_{jk}$  – оцінки клієнтів відповідно готелів  $i$  та  $j$  за період часу  $T$ ;

$\bar{O}_{ik}, \bar{O}_{jk}$  – середні оцінки готелів  $i$  та  $j$  за період часу  $T$ .

Якщо споживач має можливість вибору  $m$  готелів, то його вибір саме  $p$ -го готелю має базуватись, з однієї сторони, на максимально можливій позитивній оцінці  $O_p$  цього готелю, отриманій на основі попередньої інформації, з іншої сторони, на впевненості у тім, що ця оцінка є постійною у часі (вибір оцінки з мінімальним стандартним відхиленням  $\sigma_p$ ).

Не завжди ситуацію на ринку готельних послуг можна спрогнозувати, оскільки на нього впливають багато непередбачуваних та неконтрольованих чинників. Тому за вимірник ризику можна прийняти стандартне відхилення  $\sigma_p$  оцінки готелю. Невелике стандартне відхилення  $\sigma_p$  свідчить про незначну зміну та стабільність оцінки  $O_p$ .

Через  $x_k, k=1 \dots m$  позначимо ймовірність вибору споживачем  $k$  готелю.

$$\sum_{k=1}^m x_k = 1, x_k \geq 0, k = \overline{1, m}. \quad (6)$$

Значення очікування оцінки  $p$  готелю на момент  $t$ :

$$O_{pt} = \sum_{k=1}^m x_k \bar{O}_{kt}, \quad (7)$$

де  $\bar{O}_{kt}$  – середня оцінка  $k$  готелю за період  $t$ .

Варіація оцінки готелю на момент  $t$ :

$$\sigma_{pt}^2 = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^m x_i x_j K_{ij} = \sum_{j=1}^m x_j^2 \sigma_{\bar{O}_{jt}}^2 + 2 \sum_{i=1}^{m-1} \sum_{j=i+1}^m x_i x_j K_{ij}. \quad (8)$$

Стандартне відхилення (ризик):

$$\sigma_{pt} = \sqrt{\sigma_{pt}^2} = \sqrt{\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^m x_i x_j K_{ij}}. \quad (9)$$

Умову мінімізації стандартного відхилення доцільно доповнити умовою максимізації оцінки, оскільки для готельних підприємств важливою є не лише мінімізація ризику, а й величина оцінки готелю:

$$\begin{cases} O_{pt} = \sum_{k=1}^m x_k \bar{O}_{kt} \rightarrow \max \\ \sigma_{pt} = \sqrt{\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^m x_i x_j K_{ij}} \rightarrow \min. \end{cases} \quad (10)$$

Досягнення цілей моделі дає можливість знайти змінну рішення  $x_k, k = \overline{1, m}$ , що визначає ймовірність вибору готелю споживачем-клієнтом з масиву  $m$  готелів. Максимальне значення  $x_k, k = \overline{1, m}$  відповідає оптимальному вибору клієнта готелю.

Отже, запропонована залежність «ризик-оцінка готелю» дає можливість обирати готелі відповідно до вподобань споживачів, попереджаючи їх про можливі ризики.

Запропонована модель використовує дані анкетування відвідувачів готельного підприємства, а її результатом є визначення допустимих значень оцінки та ризику, які інформують відвідувачів готелю про якість та асортимент пропонованих готелем послуг та дають можливість вибору відвідувачам на основі їх інтерпретації. Для ефективного вибору готелю важливим є моніторинг результатів оцінки якості та асортименту послуг відвідувачами готелю, тому готельним підприємствам доцільно постійно здійснювати моніторинг якості та асортименту готельних послуг конкурентів. Метод дослідження якості та асортименту послуг готельних підприємств з позиції споживача можна використовувати і у інших видах діяльності, де врахування думки споживачів може впливати на якість та вартість продукції.

Стратегічний розвиток готельних підприємств, що базується на диверсифікації діяльності, дозволить найбільш повно і раціонально використовувати наявний потенціал, розширити асортимент та ринки збуту продукції готельних підприємств.

Аналізування діяльності готельних підприємств свідчить, що впровадження системи антикризового управління на засадах диверсифікації діяльності дає змогу не тільки підвищити прибутковість та вартість підприємства, а й значною мірою значно зменшити витрати підприємства, що, зі свого боку, сприятиме зростанню прибутку, зниженню сукупних витрат, підвищенню економічної ефективності підприємства.

#### **Список використаних джерел**

1. Донець Л.І. Ризики диверсифікації господарської діяльності підприємства / Л.І. Донець, Г.І Пруднікова // Збірник наукових праць «Проблеми та перспективи розвитку підприємництва». – Вип. 1. – Харків: ХНАДУ, 2012. – С. 16 – 20.
2. Кондрашихін А. Б. Теорія та практика підприємницького ризику: навч. посіб. / А. Б. Кондрашихін, Т. В. Пепа. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 221 с.
3. Корінько М. Д. Ризики при диверсифікації / М. Д. Корінько // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 7. – С. 69–74.
4. Плисюк Т. Г. Обґрунтування підходів до диверсифікації ризиків підприємств / Т. Г. Плисюк, А. О. Князевич // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. Вип. 2. – С. 119-123.
5. Эффективная организация / Harvard Business Review. — М.: Альпина Бизнес-Букс, 2009. – 192 с.

#### **Матвийчук И. А. Риски реализации антикризисной стратегии диверсификация деятельности гостиничных предприятий**

*В статье рассмотрены причины возникновения рисков реализации антикризисной стратегии диверсификации деятельности гостиничных предприятий, для их выявления предложено использовать систему сбалансированных показателей. Разработана система мероприятий с целью снижения рисков, возникающих при проведении диверсификации*



деятельности предприятия и характеризуют основные направления его деятельности. Предложен метод выбора отеля клиентами, основанный на учете качества и ассортимента услуг и риска средств оценки выбора отеля ожиданиям клиентов.

**Ключевые слова:** риски, антикризисная стратегия, диверсификация деятельности, система сбалансированных показателей.

#### **Matviichuk I. Risks of anti-crisis strategy of diversification in hotel enterprises**

*The article examines the causes of the risks of anti-crisis strategy of diversification of hotel enterprises, for their discovery is proposed to use the balanced scorecard. The system of measures to reduce the risks that arise in the course of the diversification of the company and describe the basic directions of its activity are considered. The method of choice of hotel customers, based on the account of the quality and range of services and risk assessment discrepancies choice of hotel customers' expectations is offered.*

**Keywords:** risks, anti-crisis strategy, diversification, balanced scorecard.

УДК 339.13.027

*Д. С. Войтович*

### **ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

*У статті досліджено систему антикризового управління діяльністю підприємства, визначені її сутність і складові елементи. Розглянуто принципи, суб'єкти, предмет, об'єкти, функції, завдання та критерії оцінки ефективності управління підприємницькими структурами в кризових умовах, інструменти підтримки платоспроможності та ліквідності. В статті також вивчено питання необхідності та актуальності діагностики кризового стану та моніторингу за діяльністю та операціями підприємства на різних фазах розгортання кризи. Проведено порівняння зарубіжного і українського досвіду і практики реалізації антикризового управління та санації, а також державного регулювання в сфері банкрутства. Встановлено основні зовнішні чинники збиткової діяльності українських підприємств. Визначено, що інноваційна політика у процесі антикризового управління сприяє виходу підприємства із кризи та підвищенню конкурентних позицій на ринку. Представлена узагальнена послідовність реалізації стратегічних цілей антикризового управління.*

**Ключові слова:** антикризове управління, банкрутство, діагностика кризового стану, інноваційна політика, санація, платоспроможність, ліквідність.

За сучасних нестабільних економічних умов на ринку на ефективність функціонування підприємства, а також на його платоспроможність, прибутковість і ліквідність активів істотно впливають негативні зовнішні та внутрішні фактори. Виникнення і розгортання системної кризи, що вражає основні складові елементи підприємницької діяльності, призводить до нездатності самостійного відновлення стану самоокупності та загрози

банкрутства унаслідок зростання заборгованості. За таких умов необхідне швидке реагування керівників (оперативна Crash-програма), ефективне антикризове управління, мобілізація внутрішніх ресурсів.

Дієвим засобом виходу з кризового стану є застосування процедури антикризового управління, яка передбачає впровадження в систему підприємницької діяльності виробничо-технічних заходів, використання зовнішніх і внутрішніх резервів для відновлення прибутковості та уникнення банкрутства.

Фінансове оздоровлення як складова частина управління кризовим станом і банкрутством включає цільовий вибір найбільш ефективних засобів, стратегії, тактики, необхідних для певного типу підприємницької діяльності. Індивідуальність вибору цих засобів не означає, що немає деяких узагальнених, характерних для всіх підприємств, що знаходяться у фінансовій кризі. Вивчення досвіду подолання кризових ситуацій багатьох країн і конкретних підприємств дозволяє сформувати гнучку систему антикризового управління.

У цих умовах необхідна сучасна, адекватна ринковій економіці, організація фінансової діяльності. Особливої актуальності набуває детальний аналіз фінансових результатів та фінансово-економічного механізму антикризового управління, а також виявлення резервів і методів підвищення прибутковості і ліквідності підприємств. Для впровадження санаційних процедур в реальний сектор економіки, забезпечення реалізації фінансово-обґрунтованого антикризового плану необхідне формування концепції системного управління антикризовою діяльністю.

Різноманітні аспекти антикризового управління та санації сьогодні є об'єктами пильного дослідження вчених в роботах, присвячених фінансовому оздоровленню підприємств різних галузей і форм власності, що зумовлено необхідністю вивчення ефективності його здійснення відносно підприємств, що знаходяться в кризовому стані. Зокрема, дослідженню проблем антикризового управління присвячені роботи таких українських вчених, як А.А. Терещенко [8], А. Д. Данілов [3], М.І. Тітов [9], А.Г. Семенов [6], Ю. С. Шембель [10], а також зарубіжних економістів Н. Здравомислова, М. Гелінга, Б. Бекенферде та інших [2; 5; 7].

Проте до теперішнього часу в нормативно-правовій та науковій літературі не розкрито критерії оцінки ефективності проведення антикризової процедури і існують розбіжності законодавчої бази щодо доцільності проведення санації.

Метою даної статті є обґрунтування особливостей формування процедур управління підприємством в умовах кризи.

Система антикризового управління підприємницькою діяльністю являє собою комплекс узгоджених елементів, які, взаємодіючи між собою, діагностують ознаки та прояви кризи, сприяють її подоланню, подальшому поверненню підприємницьких структур до стабільного функціонування та створюють необхідні умови для подолання негативного впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на діяльність підприємств. До складових елементів

антикризового управління належать: суб'єкт та об'єкт, мета, пріоритетні цілі та завдання, основні принципи, функції, та критерії оцінки ефективності проведення антикризових заходів [2, с. 51].

Головною метою антикризового управління є створення умов для стійкого функціонування підприємств на ринку у відповідь на будь-які економічні, політичні і соціальні перетворення в країні, розробка стратегічних альтернатив на основі прогнозування та передбачення розвитку ситуації, уникнення фінансових проблем та подолання загрози банкрутства із найменшими втратами, впровадження інноваційних змін у підприємницькій діяльності (рис. 1).



**Рис. 1. Сутність антикризового управління діяльністю підприємства**

Предметом антикризового управління діяльністю підприємства є дослідження можливих і реальних причин кризи, факторів що її формують, її ознак і наслідків, що погіршують нормальні умови функціонування підприємства [5, с. 113].

Об'єктом антикризового управління є кризові явища у розвитку підприємства, процес їх подолання та подальше попередження. Суб'єктами антикризового управління є певне коло осіб, що реалізує його наступні завдання: своєчасне виявлення слабких ознак появи кризи і відповідне оперативне реагування; інтенсивне використання усіх можливих засобів управління; впровадження різноманітних інструментів подолання фінансових проблем з найменшими збитками.

Система антикризового управління підприємством повинна відповідати таким принципам:

- сталість і безперервність;
- рання діагностика кризових явищ;

- інноваційність у всіх сферах діяльності підприємства;
- управління по «слабких сигналах».

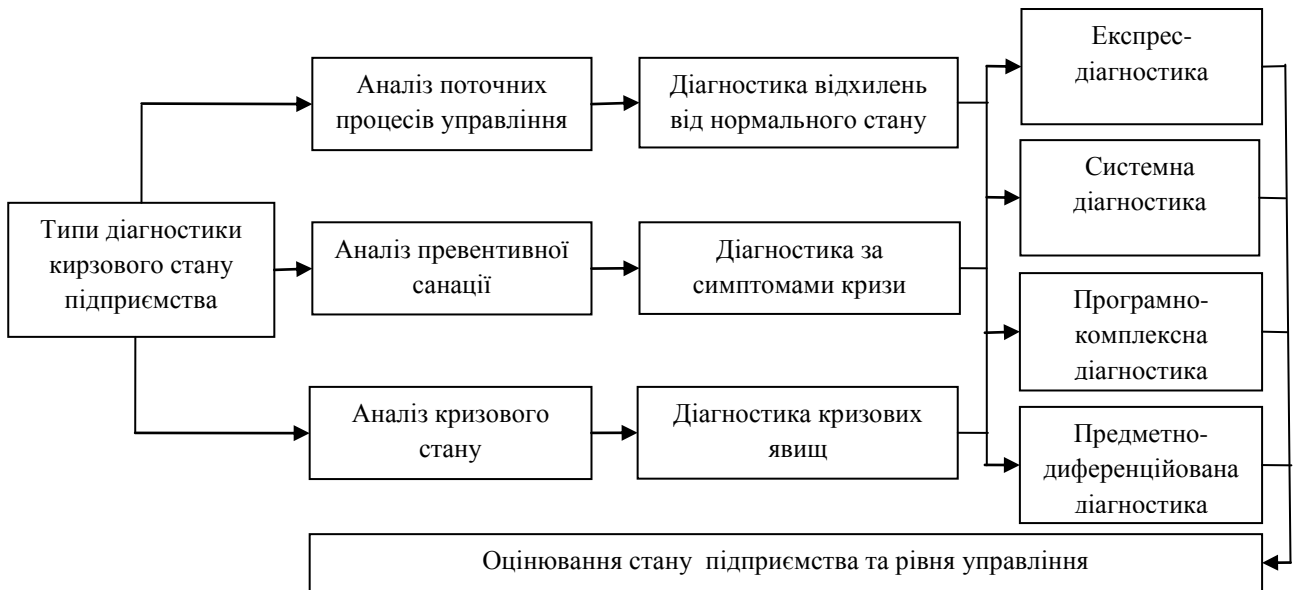
При попередженні кризових ситуацій, виділяють шість основних антикризових функцій: планування, організація, мотивація, облік, аналіз і контроль.

Критеріями оцінки ефективності антикризового управління є наступні:

- зміна показників виробничої діяльності та фінансового стану внаслідок антикризового управління;
- динаміка позитивних змін та економічного ефекту;
- відповідність змін втраченим можливостям підприємства;
- швидкість пристосування підприємства до змін;
- достатність та швидкість одержання інформації для прийняття об'єктивних антикризових рішень;
- доцільність антикризових заходів;
- рівень кваліфікації працівників [5, с. 115].

Аналітичне (діагностичне) дослідження підприємства, що передую антикризовому управлінню, повинно проводитися також під час його здійснення і є необхідним для встановлення та ідентифікації кризи, її глибини та характеру, прийняття антикризових рішень задля виведення підприємства із стану кризи. Діагностика кризового стану є необхідним етапом у процесі вивчення небезпек, що приховані у підсистемах життєдіяльності підприємства, що здійснюється на основі дослідження проблеми у результаті нагляду за станом усіх ланок підприємства. Діагностикою кризи являється виявлення невідповідностей та характеру відхилень між фактичним та плановим (нормативним) значенням певних фінансових та економічних показників, між внутрішнім та зовнішнім середовищем підприємства, між окремими структурами всередині підприємства, аналіз величини цих відхилень та можливості їх негативного впливу на процес функціонування та розвитку підприємства [3, с. 63].

Основною метою діагностики ознак кризи на підприємстві є підготовка інформації для аналізу та первинна її обробка задля здійснення відповідних рішень щодо управління підприємством, у тому числі й антикризового, протягом усього етапу життєдіяльності підприємства залежно від характеру отримуваної інформації. Результати економічної діагностики базуються відповідно на аналізі поточної діяльності підприємства, превентивної (попередньої) інформації та перспективного аналізу результатів виробничо-господарської та фінансової діяльності підприємства та впливають на програму розвитку підприємства та його стратегічний вибір. Різновидність діагностики кризового стану підприємства схематично відображена на рисунку 2.



**Рис. 2. Типи діагностики кризового стану підприємства**

Діагностика та аналіз кризи на підприємстві залежить від фази її прояву. На передкризовому етапі здійснюється базовий (фундаментальний) аналіз можливості виникнення кризових явищ, що включає використання моделей та показників ймовірності банкрутства (метод Альтмана, метод Бівера, модель Аароні-Джонса-Сворі та ін.), методів оцінки ризиків (метод Монте-Карло, аналіз сценаріїв, метод критичних значень, метод експертних оцінок, метод дерева рішень), аналізу перспектив виникнення криз у галузі, аналізу портфельних активів.

На фазі «збурення» кризи проводиться аналіз відповідності проведених антикризових заходів характеру кризи: аналіз ефективності господарської діяльності у порівнянні із середньоринковим значенням. Аналіз ефективності диференціації портфелю активів, аналіз виробничо-технічних показників підприємства, аналіз відповідності витрат обсягу виробництва та прибутку.

Під час етапу «розгону» кризи слід звернутися до таких методів діагностики кризового стану: використання ймовірнісних методів оцінки ризику (метод аналогій, аналіз чутливості, аналіз сценаріїв), альтернативний аналіз короткострокових перспектив кризи в галузі з використанням технічного аналізу фондового ринку.

За умов, коли підприємство знаходиться в «апогеї» кризи, аналіз його стану на основі поточних антикризових заходів проводиться за такими методами: експрес-аналіз фінансових коефіцієнтів (ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності, прибутковості), аналіз із використанням моделі-діаграми «DU PONT», аналіз динаміки кризи у галузі та технічний аналіз фондового ринку.

Повернення до нормального стану функціонування підприємства також містить приховані ризики, тому на цьому етапі слід здійснювати

короткостроковий аналіз динаміки негативних проявів та середньостроковий прогноз шляхом аналізу фінансових коефіцієнтів, аналізу та оцінювання ризиків, експрес-аналізу ефективності господарської діяльності, порівняння із конкурентами та середнім значенням по ринку.

На етапі «заспокоєння» кризи застосовується фундаментальний аналіз втрачених можливостей, у тому числі поглиблений аналіз ефективності господарської діяльності, використання ймовірнісних методів оцінки ризику, оцінювання впливу несистематичних ризиків.

Післякризовий стан підприємства потребує постійного моніторингу за його станом та діагностики можливих загроз, комплексного аналізу розмірів збитків та збереження потенціалу шляхом аналізу техніко-організаційного рівня та умов виробництва, аналізу використання виробничих ресурсів, аналізу перспектив кризи у галузі, використання глобальних узагальнених показників ймовірності банкрутства, оцінки бізнесу та операційної діяльності.

Якісно та вчасно здійснена діагностика підприємства формує відповідну аналітичну основу для створення антикризової програми підприємства, розробки комплексу доцільних та відповідних дослідженим умовам антикризових заходів, та забезпечує сприятливі передумови для вдалого вирішення задач по виявленню, попередженню та подоланню кризи [7, с. 89].

Задля виявлення чинників неплатоспроможності та ознак кризи на підприємстві, попередження загрози збитковості у довгостроковому періоді важливим є застосування політики антикризового управління, що передбачає: проведення деталізованого контролю за фінансовим станом підприємства для того, щоб запобігти появі кризових явищ на ранніх етапах; пошук та впровадження ефективних та доцільних внутрішніх важелів регулювання фінансової стабільності підприємства; застосування системи антикризових рішень стосовно підвищення рівня управління ресурсами підприємства, базуючись на інноваційних засобах; розгортання інноваційної політики в усіх сферах функціонування підприємства, яка передбачає:

- удосконалення та впровадження новітніх технологій виробництва на основі інноваційних методів;

- адаптація продукції та послуг підприємства до вимог ринку та НТП, виготовлення продукції із принципово новими функціональними характеристиками та якостями;

- пошук інвестиційних ресурсів та розширення напрямків господарської діяльності підприємства;

- інновації у маркетинговій сфері, покращення збутової політики;

- здійснення перетворень у організаційній структурі управління підприємством [4, с. 132].

Такі інноваційні процеси слід досліджувати і впроваджувати на підприємствах не лише у результаті настання критичної ситуації і виникнення кризи, але й задля попередження появи кризових явищ у функціональних елементах підприємства за звичних обставин його роботи. Антикризове

управління, що базується на інноваційній діяльності сприятиме уникненню кризи розвитку підприємства, створенню стійких умов функціонування, підвищенню конкурентних позицій на ринку [6, с. 29].

Існують відмінності у аспектах антикризового управління діяльністю підприємств та санації у дослідженнях вітчизняних та зарубіжних вчених. На відмінну від вітчизняних науковців, які антикризове управління визначають як сукупність певних процедур, та послідовність конкретних заходів, зарубіжні економісти вважають, що антикризовому управлінню характерні прояви суспільних комунікацій та акцентують на необхідності зв'язків із громадськістю. Відповідно тому у європейських країнах та інших розвинених країнах світу набула поширення особлива антикризова політика, що включає значну кількість процесуальних заходів щодо недопущення банкрутства та процедури задля максимального задоволення вимог кредиторів підприємствами-боржниками. Крім того, у закордонній сфері антикризового управління підприємницькою діяльністю присутні некомерційні організації, які сприяють практиці ризик-менеджменту та обміну ідеями задля запобігання кризовим ситуаціям [1, с. 121].

У процесі розробки антикризових процедур для управління суб'єктами господарювання в Україні необхідно враховувати досвід провідних країн світу. Пріоритетним повинні стати збереження життєздатності підприємств та створення передумов для співіснування підприємницьких структур.

Згідно з даними ВГСУ з початку 2015 року в Україні зафіксовано 61 повідомлення про введення процедури санації в судовому порядку, 2031 повідомлення про визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури і 1300 оголошень про порушення справи про банкрутство.

З одного боку банкрутство діє як регулятор ринкової економіки, основним призначенням якого є виведення з ринку слабких та збиткових гравців. Проте, з іншого – необхідним є забезпечення успішної роботи підприємницьких структур та впровадження оперативних заходів санації. Рівень банкрутства та збитковості у підприємницькій діяльності в Україні щороку зростає. Основними чинниками, що спричинили таку тенденцію є: інфляційні процеси (індекс інфляції в Україні в 2015 році був найбільшим і склав 143,3%, для порівняння в 2014 році – 124,9%, а в 2013 – 100,5%); несприятливі політичні та економічні умови (у тому числі зростання цін на ПММ, збільшення собівартості продукції); нестабільний валютний ринок, що призводить до послаблення гривні.

Складовими державного інструментарію у системі антикризового управління та протидії банкрутству у підприємницькій діяльності повинні бути: наявність ефективної державної підтримки збиткових підприємств; вплив на діяльність підприємств ще на стадії створення певної підприємницької структури; встановлення контролю на державному рівні за проведенням окремих господарських операцій; державний контроль за веденням бізнесу у рівних та справедливих умовах; проведення моніторингу за функціонуванням у

банківсько-кредитній сфері та діяльністю фінансових посередників; створення організацій, що здійснюватимуть розробку методології антикризового управління, надаватимуть рекомендації та консалтингову допомогу кризовим підприємствам [1, с. 132].

Отже, на тлі макроекономічної нестабільності ситуація суб'єктів економічних відносин загострюється невідповідністю останніх до кризи. Неврахування ймовірності виникнення і розвитку кризових явищ в діяльності підприємств та низький рівень менеджменту стали причинами чисельних банкрутств. З огляду на такі обставини, величезної ваги для ринкових агентів набуває антикризове управління, яке повинно бути направлено як на недопущення виникнення кризи, мінімізації його впливу, так і на посткризову стабілізацію діяльності. З'ясування місця антикризового управління підприємством, теорії і практиці управління проходить через уточнення поняття кризи, а також факторів і причин його виникнення в діяльності суб'єктів господарювання.

Зарубіжній практиці антикризового регулювання та інституту банкрутства притаманне акцентування на комунікаціях і соціальних аспектах, тобто першочерговим і пріоритетним у процесі санації підприємства виступає відновлення платоспроможності суб'єктів господарювання, збереження робочих місць. Саме тому спрямованість на досягнення стратегічних завдань, своєчасне реагування за «слабкими сигналами», інноваційна політика, адекватне державне і законодавче регулювання процедур банкрутства та санації є особливо важливими при виході підприємств з кризового стану.

### Список використаних джерел

1. Васильєва Т.А. Держава, підприємства та банки в системі антикризового управління: монографія / Т. А. Васильєва, О. Б. Афанасьєва — Суми: Вид. "Ярославна", 2013. — 488 с.
2. Гринько Т. В. Стратегія як інструмент антикризового управління на підприємстві / Т. В. Гринько // Економіст. — 2013. — № 8. — С. 51-53.
3. Данілов О.Д. Фінанси підприємств у запитаннях і відповідях: [навч. посіб.] / О.Д. Данілов, Т.В. Паєнтко.— К.: Центр навчальної літератури, 2011. — 256 с.
4. Кудненко А. В. Використання інноваційної стратегії в системі антикризового управління підприємством // Науковий вісник ЧДІЕУ. — 2012. - № 3(15). — с. 130-137.
5. Лігоненко Л.О. Банкрутство та санація суб'єктів господарювання в Україні: монографія / Л. О. Лігоненко, О. О. Хіленко, І. І. Дянков. — К.: КНТЕУ, 2011.— 348 с.
6. Прохорова В. В. Інноваційні перетворення як структурний елемент антикризового управління підприємством // Економіка і управління. — 2013. - № 2. — с. 28-33.



7. Семенов А.Г. Ключові аспекти антикризового управління підприємством / А.Г. Семенов. – К.: Знання, 2007.– 244 с.
8. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві : Монографія / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2004.– 268 с.
9. Тітов М.І. Банкрутство: матеріально-правові та процесуальні аспекти / М.І. Тітов. — Х.: Консум, 2011. — 192 с.
10. Шембель Ю.С. Прогнозування кризового стану підприємства й обґрунтування комплексу заходів антикризового управління / Ю.С. Шембель. – Дніпропетровськ: НМАУ, 2012. – 188

**Войтович Д. С. Формирование системы антикризисного управления на предприятии**

*В статье исследована система антикризисного управления деятельностью предприятия, определены ее сущность и составляющие элементы. Рассмотрены принципы, субъекты, предмет, объекты, функции, задачи и критерии оценки эффективности управления предпринимательскими структурами в кризисных условиях, инструменты поддержки платежеспособности и ликвидности. В статье также изучен вопрос необходимости и актуальности диагностики кризисного состояния и мониторинга за деятельностью и операциями предприятия на различных фазах развития кризиса. Проведено сравнение зарубежного и украинского опыта и практики реализации антикризисного управления и санации, а также государственного регулирования в сфере банкротства. Установлены основные внешние факторы убыточной деятельности украинских предприятий. Определено, что инновационная политика в процессе антикризисного управления способствует выходу предприятия из кризиса и повышению конкурентных позиций на рынке. Представлена обобщенная последовательность реализации стратегических целей антикризисного управления.*

**Ключевые слова:** антикризисное управление, банкротство, диагностика кризисного состояния, инновационная политика, санация, платежеспособность, ликвидность.

**Voitovych D. Formation of the enterprise crisis management**

*The crisis management system in entrepreneurship and its essence and constituent elements were defined and investigated in the article. The principles, subjects, objects, functions, tasks and criteria for evaluating the effectiveness of entrepreneurial structures management in the conditions of crisis conditions and instruments of support the solvency and liquidity were reviewed. There were examined the importance and urgency of crisis diagnostics and monitoring of enterprises activities and operations on different phases of the crisis deployment in the article. A comparison of foreign and Ukrainian experience and practices of crisis management and reorganization implementation, as well as state regulation in the sphere of bankruptcy was conducted. There were determined that innovation policy in crisis management brings enterprises out of the crisis and improves the competitive position in the market. There were established main external factors of unprofitable activities in Ukrainian economy in the article. The functional consistency in the implementation of the strategic objectives of crisis management was provided.*

**Keywords:** crisis management, bankruptcy, crisis diagnostics, innovation policy, reorganization, solvency and liquidity.

С. І. Головацька, Л. Г. Медвідь

## МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

*Досліджено економічну сутність трансфертного ціноутворення як методичного прийому управління витратами підприємства. Трансфертна ціна - ціна, що використовується для визначення вартості продукції, товарів або послуг, які передаються одним центром відповідальності іншому у межах одного підприємства. Рівень трансфертних цін суттєво впливає на результати діяльності центрів відповідальності. Використання методу формування трансфертних цін є складовим елементом стратегії підприємства. Визначено принципи, призначення та класифікацію трансфертних цін. Розглянуто загальну характеристику трансфертних цін за їх основними видами. Сформовано критерії вибору методу трансфертного ціноутворення. Обґрунтовано використання методу трансфертного ціноутворення на основі маржинальних витрат для промислових підприємств, який спрямований на забезпечення ефективного використання ресурсів підприємства.*

**Ключові слова:** витрати, внутрішня ціна, центр відповідальності, трансфертна ціна, управління витратами.

Управління витратами - це принципово нова система, яка дає змогу чітко відстежувати, аналізувати й контролювати витрати. Трансфертне ціноутворення, як інструмент управління витратами підприємства, дозволяє визначити альтернативні варіанти вирішення проблемних питань та сприяє відкритості та прозорості у прийнятті управлінських рішень. Трансфертна ціна - ціна, що використовується для визначення вартості продукції, товарів або послуг, які передаються одним центром відповідальності іншому у межах одного підприємства. Рівень трансфертних цін досить суттєво впливає на результати діяльності центрів відповідальності. Використання того чи іншого методу формування трансфертних цін є складовим елементом стратегії підприємства. Відсутній однозначний підхід до формування трансфертних цін, внаслідок чого залежно від цілей підприємства в середньо- та довгостроковому періоді, ринкової кон'юнктури, його фінансового стану та інших факторів, обирається та впроваджується відповідний метод формування трансфертних цін.

Методичним інструментарієм управлінського обліку витрат за центрами відповідальності є трансфертне ціноутворення. Значний внесок у вивчення питань трансфертного ціноутворення на підприємствах зробили такі вітчизняні й зарубіжні вчені, як П. Й. Атамас [1], Ф. Ф. Бутинець [2], С. Ф. Голов [3], М. Я. Дем'яненко, К. Друрі [4], Г. Мюллер, П. Т. Саблук, В. В. Сопко [9], П. Л. Сук, Е. А. Аткинсон, Р. С. Каплан, В. С. Лень, Л. В. Нападовська [6] та інші.

Мета статті — дослідження методичної та організаційної концептуальних характеристик трансфертного ціноутворення підприємства у системі управління його діяльністю.

У визначенні поняття трансфертної ціни більшість як вітчизняних, так і зарубіжних науковців сходяться. П. Т. Саблук та М. Я. Дем'яненко зазначають: трансфертна ціна – це ціна, яка визначена одним структурним підрозділом на продукт або послугу другому підрозділу тієї ж організації [5, с. 21]. Л. П. Радецька і Л. В. Овод трансфертною називають ціну, за якою продукти або послуги одного центру відповідальності підприємства передаються іншому центру відповідальності цього підприємства [7, с.145]. П. Й. Атамас визначає її як ціну, що використовується для визначення вартості продукції, товарів, послуг, які передаються центром прибутку іншим центрам відповідальності того ж підприємства [1, с. 220]. На думку Г. Мюллера, трансфертна ціна – це плата за товари, якими обмінюються підрозділи одного і того ж підприємства.

Система внутрішнього трансфертного ціноутворення повинна створюватися на будь-якому вертикально інтегрованому підприємстві. Основним завданням, що повинні вирішувати трансфертні ціни при їх застосуванні, є прийняття і реалізація економічних рішень з питань розподілу ресурсів усередині компанії; також вони повинні вирішувати, чи варто виконувати певну функцію самостійно чи слід залучити зовнішніх постачальників та підрядників. У таких цінах враховуються релевантні, а не фактичні витрати. Особливо важливим це виявляється, коли основним призначенням трансфертних цін стає формування продуктивного портфеля підприємства, що має найбільшу фінансову привабливість і повинен дати змогу отримати максимальні прибутки у майбутньому. Трансфертне ціноутворення використовують із урахуванням економічної сутності та характеру виробничих зв'язків підрозділів для регулювання відносин центрів відповідальності на підприємстві. Встановлені трансфертні ціни є витратами для підрозділу, який отримує, і надходженнями для підрозділу, який надає (поставляє), що означає: кожен раз, коли встановлюється трансфертна ціна, це впливає на рентабельність кожного підрозділу. Рівень трансфертних цін досить суттєво впливає на результати діяльності центрів відповідальності. Критеріями вибору методу трансфертного ціноутворення є:

- сприяння узгодженню загальної мети компанії;
- мотивація керівництва;
- сприяння автономії структурних підрозділів (центрів відповідальності) в умовах децентралізації управління.

П. Й. Атамас конкретизує завдання трансфертних цін – це відшкодування витрат підрозділів на виробництво продукції та його втрат внаслідок відмови від реалізації продукції іншим підприємствам [1, с.143].

П. Л. Сук основними завданнями застосування трансфертних цін на підприємстві називає:

- забезпечити справедливу передачу продукції між підрозділами підприємства;
- посилити контроль за переміщенням продукції між підрозділами;
- сприяти точному підрахунку витрат на виробництво продукції кожного підрозділу;
- покращити облік розрахунків між підрозділами;
- підвищити відповідальність підрозділів за результати своєї роботи.

Загальну формулу для визначення трансфертної ціни можна представити, як суму дійсних витрат на одиницю продукції та можливих витрат на одиницю продукції. Трансфертна ціна повинна відшкодовувати витрати підрозділу на виробництво продукції та його втрати внаслідок відмови від реалізації продукції іншим підприємствам. На думку К. Друрі, система трансфертного ціноутворення повинна виконувати наступні завдання [4, с. 218]:

1. Надавати інформацію, яка має примушувати менеджерів підрозділів приймати обґрунтовані економічні рішення. Це відбуватиметься лише у випадках, коли дії, які виконуються менеджерами підрозділів, щоб покращити показники прибутковості у звітах про діяльність своїх підрозділів, також збільшують значення прибутковості підприємства у цілому.

2. Надавати інформацію, яка корисна для оцінювання управлінських і економічних показників діяльності підрозділу.

3. Пропорційно розподіляти частину прибутку між підрозділами чи місцями їх розміщення.

4. Гарантувати, що автономність діяльності підрозділів не порушується [4].

Більшість учених виділяють три найчастіше використовуваних підходи при формуванні трансфертних цін (рис. 1):

- трансфертні ціни на основі ринкових цін – це фактична ціна, по якій підрозділ, що постачає, продає проміжну продукцію зовнішнім замовникам (для внутрішніх трансфертів може надаватися знижка, яка показує більш низькі реалізаційні витрати чи взагалі їх відсутність), чи ціна, яку пропонує конкурент;
- трансфертні ціни, що базуються на витратах;
- договірні трансфертні ціни.

Загальна характеристика методів трансфертного ціноутворення, систематизована у працях зарубіжних і вітчизняних вчених, наведена у додатку Р.

Перевагою методу формування трансфертних цін на основі ринкових є їх об'єктивність, недоліком – ринкова ціна не завжди чітко визначена, у різних продавців вона різна.

Якщо існує незалежний досконалий конкурентний ринок для продуктів чи послуг, які передаються, ринкова трансфертна ціна є найкращою для трансфертного ціноутворення. Оцінка діяльності підрозділів полегшується у випадку застосування ринкових трансфертних цін, тому що результати є порівнянні з тими, що існують на зовнішньому ринку. В теорії підрозділ, який купує, не повинен очікувати платити більше або менше у межах підприємства, ніж якби він здійснював купівлю за межами підприємства.

В той самий час підрозділ, який продає, не повинен очікувати заробити більший або менший дохід у межах підприємства, ніж якби він здійснював продаж споживачу за межі підприємства. Якщо порівнювати внутрішню трансфертну ціну з ціною на зовнішньому ринку, то потрібно враховувати, що її потрібно коригувати на комісійні продавцям і витрати на рекламу.

Трансфертне ціноутворення на основі ринкових цін є дуже привабливим, оскільки воно дає змогу узгодити результати діяльності окремих підрозділів та підприємства у цілому. Але застосування ринкових цін як бази трансфертного ціноутворення можливе лише тоді, коли існує ринок подібних напівфабрикатів, за стабільності цін на них та при високому рівні децентралізації управління всередині підприємства.

При застосуванні ринкових цін як бази трансфертного ціноутворення необхідно дотримуватися таких принципів:

1. Центр відповідальності, який купує продукцію або послуги, повинен робити це доти, доки підрозділ, який продає ці послуги, дотримується політики ринкових цін і бажає продавати всередині підприємства.

2. Якщо центр відповідальності, який продає продукцію або послуги, не дотримується політики ринкових цін, то підрозділ–покупець повинен мати право купувати такі послуги за межами підприємства.

3. Центр відповідальності, який продає продукцію або послуги, повинен мати право реалізувати їх за межі підприємства.

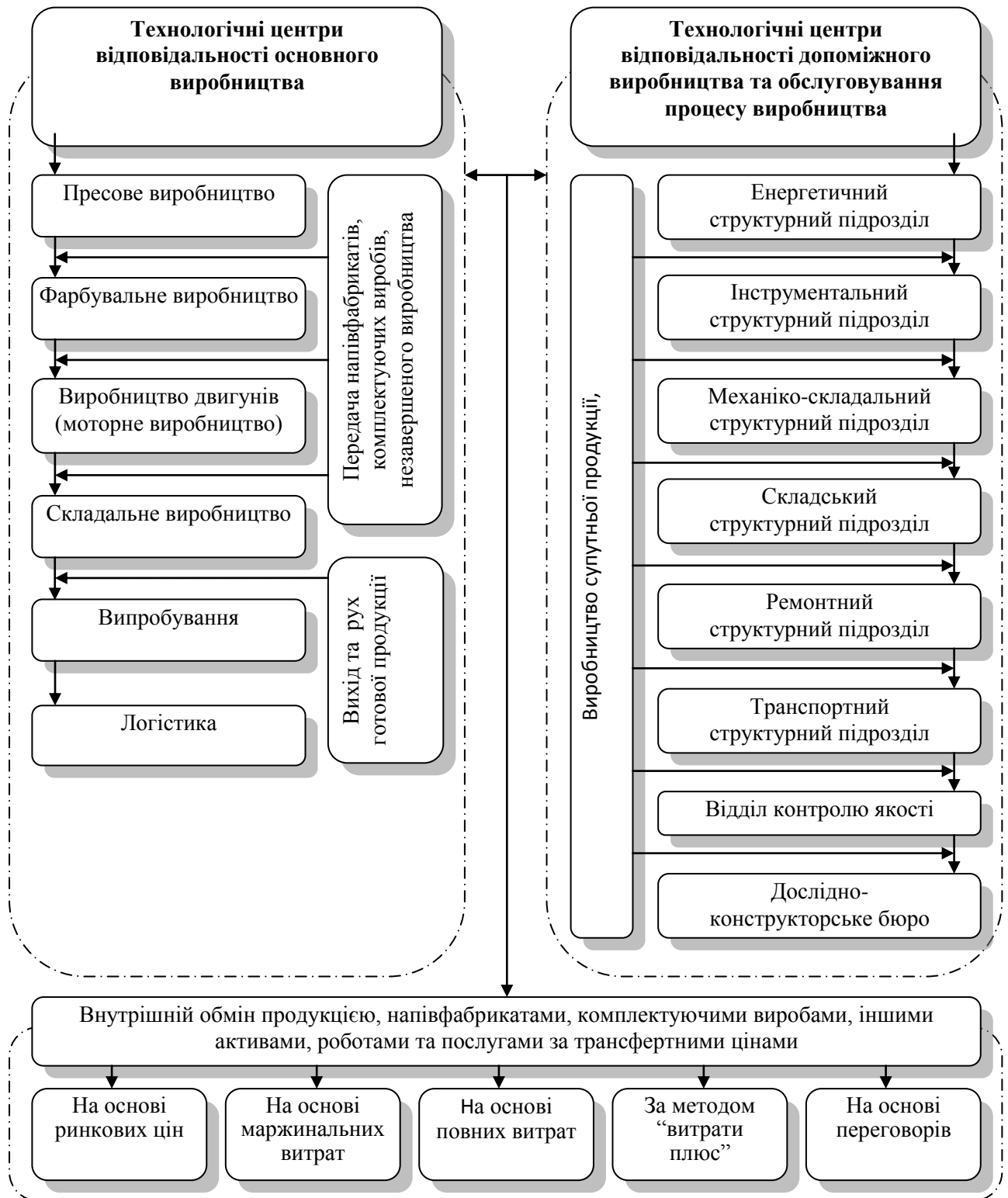
4. Для вирішення конфліктних ситуацій із питань трансфертного ціноутворення має бути створений внутрішньогосподарський регулюючий орган.

До переліку вищезазначених принципів необхідно додати також принцип постійного моніторингу ринку цін, що повинно давати можливість оперативно реагувати на коливання цін і, відповідно, коригувати внутрішні трансфертні ціни.

Аналізуючи запропонований вище підхід, крім його позитивних моментів, варто відмітити і кілька негативних, основним із яких є право центру відповідальності самостійно вирішувати, кому продавати свою продукцію. Якщо встановлений рівень трансфертних цін всередині підприємства не задовольнить керівника підрозділу–продавця і він прийме рішення продати свою продукцію назовні, то це може призвести до закупівлі підрозділом–покупцем продукції по цінам вище запланованих, що, в свою чергу, призведе до зростання собівартості продукції підприємства загалом і зниження її рентабельності зокрема.

П. Л. Сук основними обмеженнями, що не дають можливості формувати трансфертні ціни на основі ринкових, називає наступні:

1. Багато внутрішніх трансфертів включають внутрішню продукцію з нечітко визначеною ціною на відкритому ринку в зв'язку з тим, що такі продукти не повністю закінчені й не можуть бути продані на цьому етапі.



**Рис. 1. Інформаційна модель трансфертного ціноутворення підприємства**

2. Недосконала інформація про справжні ринкові ціни не дозволяє їх використовувати, тому що час керівника може бути повністю витрачений на збір справжньої інформації про ціни.

3. Продукція відрізняється за природою, якістю, кількістю, терміном сплати і доставки, що робить порівняння важким або неможливим.

4. Інколи підприємства використовують найнижчі ціни на ринку, щоб звільнитися від надлишку або застарілих товарів, і ці тимчасові низькі ціни не потрібно використовувати як основу для постійних трансфертних цін. Трансфертні ціни на основі витрат повинні використовуватись у разі неможливості визначення ринкових цін. Видами таких трансфертних цін є ціни на рівні повних витрат, на рівні повних витрат плюс прибуток і на базі змінних (маржинальних) витрат.

Недоліком застосування такого методу трансфертного ціноутворення є те, що прибуток отримує лише центр відповідальності, що виготовляє кінцевий продукт, решта підрозділів або зазнають збитків, або лише покривають власні витрати:

Трансфертні ціни на основі маржинальних витрат – маржинальні витрати приблизно дорівнюють короткотерміновим змінним витратам, що трактуються як прямі витрати плюс змінні непрямі витрати. Подібна ціна не враховує такі постійні витрати, як амортизація, витрати на утримання приміщень, опалення, охорона, страхування. Подібне ціноутворення можливе при передачі продукції між підрозділами, проте має свої недоліки. Ціна, встановлена на основі змінних витрат, є заниженою, а тому, як показує практика, використання її обмежене. Вона застосовується у випадках, коли необхідно визначити, яка сума змінних витрат витрачена на виробництво продукції, бо постійні витрати не залежать від кількості виготовленої продукції і підприємство їх несе навіть тоді, коли продукцію не виготовляє. Така ціна занижує доходи у підрозділу–продавця і завищує собівартість виробленої продукції у підрозділу–покупця.

Трансфертні ціни на основі повних (фактичних) витрат – це вся сума витрат на всі ресурси, які витрачені на продукцію чи послугу в довготерміновому плані [8, с. 267-276]. Цей метод є економічно виправданим, бо дозволяє відшкодувати підрозділу всі понесені фактичні витрати. Його застосування ускладнене тим, що продукція відпускається по мірі її виготовлення, а фактичні витрати на одиницю продукції при виготовленні неоднорідної продукції можна визначити часто у кінці місяця, коли буде відома загальна сума витрат і загальна кількість виготовленої продукції. Але при окремому підрахунку витрат за окремим замовленням, коли всі витрати відносяться на окремий вид або партію однорідної продукції, застосування фактичних витрат для визначення ціни є більш ефективним.

Трансфертні ціни типу "витрати–плюс" – підрозділ, що передає, при трансфертних цінах, встановлених на основі собівартості, не отримує ніякого прибутку від наданих продукції чи послуг, внаслідок чого до собівартості

додається надбавка, яка дозволяє підрозділам, що передають, отримувати прибуток.

Трансфертні ціни на основі планових (прогнозних) витрат – формування вартості відбувається на основі планової собівартості виготовленої продукції. Використовується у випадках, коли неможливо точно порахувати фактичні витрати. Прогнозна ціна визначається на основі прогнозних витрат, із урахуванням фактичної собівартості таких видів продукції за попередній період. Прогнозна ціна дає змогу визначити суму, за якою продукцію потрібно передавати іншим підрозділам. Але недоліком такої ціни є те, що вона приблизна і не зовсім точно відображає витрати на виробництво продукції. Прогнозна ціна рідко збігається з фактичною, бо завжди буде або більшою, або меншою від фактичної через розбіжності, які фактично спостерігаються у процесі виробництва; трансфертні ціни на основі нормативних витрат – це різновид планової ціни, але визначається вона на основі нормативів на виробництво продукції. Встановлюються нормативи витрачання матеріалів, оплати праці, інших витрат, за якими визначається нормативна ціна. Вона має ті ж самі недоліки, що і планова ціна.

Договірні трансфертні ціни встановлюються у випадках, коли центри відповідальності домовляються між собою про розмір таких цін. Особливістю договірних цін є те, що вони зазвичай нижчі від ринкових, але вищі за загальні витрати окремих структурних підрозділів. Базою у такому випадку виступає інформація про ринкові ціни чи маржинальні або повні витрати. Застосування договірної трансфертної ціни дає змогу визначити прийнятну ціну продукції (послуги), яка не призведе ні до зниження рентабельності продукції, що буде виготовлятися на її основі, ні до збитковості виробництва такої продукції (послуги). Найбільшою проблемою, яка виникає при договірних ринкових цінах, є велика витрата часу, тому що кожен випадок потрібно уважно розглянути і використання встановлених ринкових цін у майбутньому вимагає перегляду раніше погоджених цін відповідно до змін, які з часом відбулися.

Дж. Г. Хелкамп зазначає: при визначенні договірної трансфертної ціни за основу необхідно брати ринкову ціну. З цією точкою зору не погоджується П. Л. Сук, який зауважує: можливі ситуації коли про ціни домовляються не лише виходячи з ринкових, а враховуючи інтереси підприємства загалом. Ще одну особливість застосування договірних цін відзначає К. Друрі, як застосування таких цін при існуванні кількох варіантів ринкових цін, що суттєво різняться між собою [4, с. 81].

Варто також виокремити ще один варіант створення системи внутрішнього трансфертного ціноутворення – використання подвійної трансфертної ціни. Вона передбачає застосування різних трансфертних цін для підрозділу–продавця і підрозділу–покупця. Для відображення різниць, що виникатимуть, С. Ф. Голов пропонує застосовувати рахунок внутрішніх фінансових результатів, дані якого використовують для коригування доходів і витрат з метою виключення внутрішнього продажу при складанні фінансової звітності підприємства [3, с. 37].



На викривлення загального фінансового результату підприємства в даному випадку впливає не подвійна трансфертна ціна, а врахування будь-якої трансфертної ціни в загальному фінансовому результаті. Внутрішній розрахунок необхідно виключати при підрахунку результату діяльності підприємства.

На нашу думку, в сучасних умовах значного недовантаження виробничих потужностей та диверсифікації діяльності для промислових підприємств при застосуванні калькулювання за технологічними процесами оптимальним вважається використання методу трансфертного ціноутворення на основі маржинальних витрат, що спрямований на забезпечення ефективного використання ресурсів підприємства.

Основними критеріями, на які необхідно спиратися при виборі методу трансфертного ціноутворення, є: сприяння досягненню загальної мети підприємства; мотивація керівництва; дотримання автономії підрозділів і підвищення рівня децентралізації управління. Система трансфертного ціноутворення є надзвичайно важливою для організації ефективної взаємодії центрів відповідальності підприємства. Оскільки саме від того, наскільки враховуватимуть трансфертні ціни особливості діяльності підприємства, і буде залежати кінцевий показник оцінки діяльності підрозділу.

### Список використаних джерел

1. Атамас П. Й. Управлінський облік : навчальний посібник / Атамас П. Й. – [2-ге вид.]. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 440 с.
2. Бутинець Ф. Ф. Витрати виробництва та їх класифікація для потреб управління / Ф. Ф. Бутинець // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу : міжнар. зб. наук. праць. – 2012. – № 1 (22). – С. 11-18. – (Серія “Бухгалтерський облік, контроль і аналіз”).
3. Голов С. Управлінський облік і контролінг : концепції та застосування / С. Голов // Вісник КНТЕУ. – К., 2007. – 87 с.
4. Друри К. Управленческий и производственный учет : учебник / К. Друри; [пер. с англ.]. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. -341 с.
5. Дюкарева Х. Л. Концептуальні засади трансфертного ціноутворення на підприємствах з децентралізованою системою управління / Х. Л. Дюкарева // Наука молода : зб. наук. праць молодих вчених ТНЕУ. – 2007. – № 8. – С. 21-26.
6. Нападовська Л. В. Управлінський облік : монографія / Л. В. Нападовська. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2000. – 450 с.
7. Радецька Л. П. Управлінський облік [Текст] : навч. посіб. / Л. П. Радецька, Л. В. Овод. – К. : Академія, 2007. – 352 с. – (Альма-матер).
8. Сидоренко Р. В. Організація трансфертного ціноутворення при обліку за центрами відповідальності / Р. В. Сидоренко // Економічні науки. – 2009. – С. 267-276. – (Серія “Облік і фінанси”).
9. Сопко В. В. Облік витрат і калькулювання собівартості продукції у промисловості / В. В. Сопко, О. М. Петрик. – К. : Техніка, 2006. – 112 с.

**Головацька С. И., Медведь Л. Г. Методический инструментарий трансфертного ценообразования в системе управления затратами предприятия**

*Исследована економічна сутність трансфертного ценообразования як методичного прийому управління затратами підприємства. Трансфертна ціна - ціна, яка використовується для визначення вартості продукції, товарів або послуг, передаваних одним центром відповідальності іншому в межах одного підприємства. Рівень трансфертних цін суттєво впливає на результати діяльності центрів відповідальності. Використання методу формування трансфертних цін є складовим елементом стратегії підприємства. Визначені принципи, призначення і класифікацію трансфертних цін. Розглянуті загальні характеристики трансфертних цін за їх основними видами. Сформульовано критерії вибору методу трансфертного ценоутворення. Обґрунтовано використання методу трансфертного ценообразования на основі маржинальних витрат для промислових підприємств, який направлений на забезпечення ефективного використання ресурсів підприємства.*

**Ключевые слова:** *расходы, внутренняя цена, центр ответственности, трансфертная цена, управления затратами.*

**Holovatsky S., Medvid L. Transfer pricing - methodological tool in the management company's expenses**

*The economic nature of transfer pricing as methodical management costs. Transfer price - the price used to determine the value of products, goods or services are transferred one responsibility center to another within the same company. The level of transfer prices significantly affect the performance of responsibility centers. Using the formation of transfer prices is a component of business strategy. The principles, purpose and classification of transfer prices. The general characteristics of transfer prices. Determines selection criteria transfer pricing method. Grounded using the method of transfer pricing based on marginal costs for the industry, which aims to ensure the effective use of enterprise resources.*

**Keywords :** *costs, the domestic price, the center responsibilities so transfer price, cost management.*

*А. О. Пелехатий, Н. М. Попадинець*

## **ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ**

*У статті узагальнено особливості фінансово забезпечення розвитку споживчої кооперації України. Визначено його вплив на розвиток споживчої кооперації. Виявлено фактори, які зміцнюють і послаблюють фінансову конкурентоспроможність підприємств споживчої кооперації.*

**Ключові слова:** *споживча кооперація, підприємства, фінансова забезпеченість, ринкове середовище.*

Перехід до ринкової економіки по новому порушує питання регулювання розвитку споживчої кооперації України. Невтручання держави в господарську діяльність підприємств споживчої кооперації змушує їх самостійно шукати шляхи адаптації до ринкових умов, знаходити методи удосконалення своєї діяльності для забезпечення нарощування економічного потенціалу та конкурентоспроможності. Основою розвитку та ефективного функціонування підприємств споживчої кооперації є їх стабільний фінансовий стан. Для переважної більшості господарств основним джерелом фінансування є власні кошти, а також кредити комерційних банків.

Основам формування розвитку споживчої кооперації присвячено низку праць вітчизняних і зарубіжних учених, зокрема: П. Ю. Балабана, О. І. Гриценка, М. Я. Дем'яненко, В. В. Зіновчука, П. М. Козинця, П. М. Макаренка, М. Й. Маліка, Н. Г. Міценко, О. О. Полуляхової та ін. Водночас слід зазначити, що малодослідженим залишається питання фінансового забезпечення розвитку споживчою кооперацією України.

*Метою статті є узагальнення особливостей фінансового забезпечення розвитку споживчою кооперацією України.*

У сучасних умовах все більш важливого значення набуває збалансованість усіх наявних в розпорядженні підприємства фінансових ресурсів. Ринкові перетворення на сучасному етапі становлення економічної системи України, супроводжується перебудовою в структурі фінансових ресурсів підприємств споживчої кооперації. При цьому відбувається також перебудова кредитної системи у вигляді розширення кола кредитних відносин, виникненні нових видів позик та кредитних інструментів. У результаті зростає роль ефективності використання фінансових ресурсів, оптимального розподілу активів підприємства та джерел їх фінансування.

Усе це потребує перегляду низки важливих теоретичних положень фінансових та кредитних відносин, додаткової розробки та глибшого осмислення поняття фінансово забезпечення підприємств споживчої кооперації.

Кожне підприємство споживчої кооперації України має свій потенціал розвитку, свої умови його реалізації і підпорядковується закономірностям циклічного розвитку всієї соціально-економічної системи. Сучасні реалії економічного життя країни свідчать про те, що більшість кооперативних підприємств проходять стадії підйому і спаду, а багато з них опиняються в кризовій ситуації і наближаються або стають банкрутами, мають місце локальні кризи. Відзначимо основні види локальних криз у діяльності підприємств споживчої кооперації [1, с. 132]:

- криза збуту, зумовлена невідповідністю обсягу і структури виготовлюваної продукції (послуг) та обсягу і структури попиту на неї;
- криза діяльності – пов'язана з порушенням відповідності між можливостями виробничої системи та їх реалізацією у межах обраної ніші ринку;
- фінансова криза – виявляється у неможливості отримання необхідних для функціонування підприємств фінансових ресурсів;
- управлінська криза – зумовлюється невідповідністю стилю, методів і засобів управління підприємством його стратегічним цілям;
- криза організаційної структури – виникає внаслідок невідповідності між організаційно-правовою формою господарювання, формою власності, внутрішньою організаційною структурою та масштабами діяльності підприємства, характеристиками елементів потенціалу;
- криза платоспроможності – викликається через невідповідність доходів і витрат підприємства, унаслідок чого унеможливується фінансування поточної діяльності та виконання зовнішніх зобов'язань підприємства.

Проявами наростання кризових явищ діяльності підприємств є: низька фінансова забезпеченість розвитку підприємств; порушення рівноваги економічної системи; погіршення стану потенціалу; поступова втрата життєздатності; утворення дефіциту окремих ресурсів; виникнення та тривале існування проблем розвитку.

На наш погляд найбільша проблема полягає саме у особливостях фінансового забезпечення розвитку підприємств споживчої кооперації.

Фінанси підприємств споживчої кооперації України є сукупністю грошових економічних відносин, які складаються в процесі відтворення внутрішнього валового продукту та пов'язані з формуванням і використанням грошових доходів та фондів грошових ресурсів кооперації у цілях економічного й соціального розвитку споживчої кооперації.

Багатогалузевий характер діяльності споживчої кооперації зумовлює певні особливості у формуванні й використанні грошових доходів і фондів грошових ресурсів, в організації кругообігу виробничих фондів, фінансуванні й кредитуванні господарської діяльності.

Джерелами власних грошових коштів кооперативних організацій і підприємств є вступні та пайові внески, доходи, інші грошові кошти, що надійшли у безповоротному порядку.

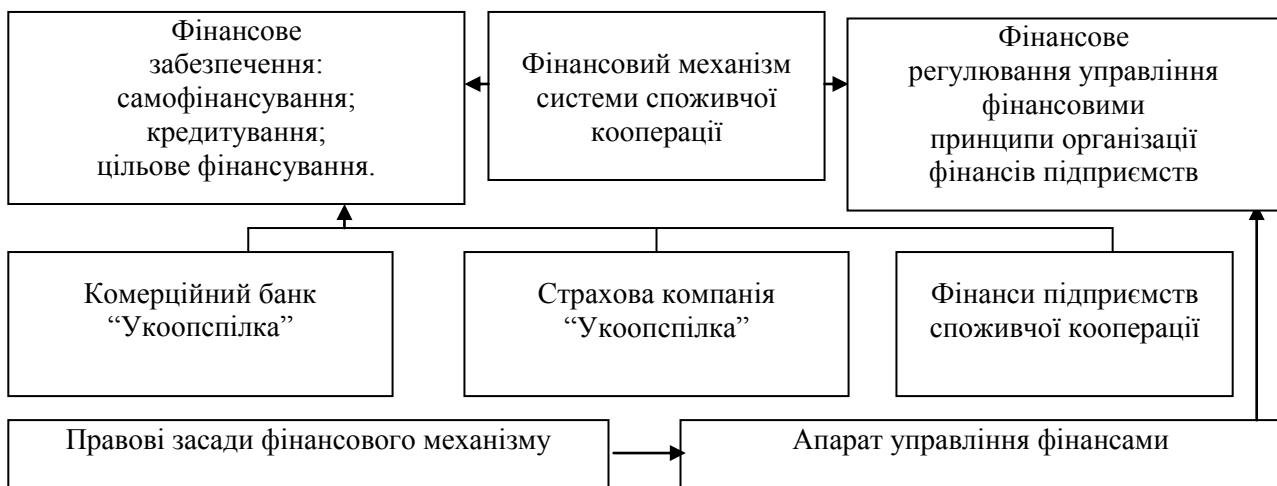
Ринкові умови створюють нові можливості для акумулювання коштів, необхідних для здійснення господарської діяльності. Процес формування фінансових ресурсів підприємств системи споживчої кооперації має велике значення. В одних випадках значне місце належить пайовим та іншим внескам. В інших – збільшується значення амортизаційних відрахувань, прибутку або позикових коштів. Суму фінансових ресурсів можна підрахувати за пасивом балансу підприємства. Актив балансу дає змогу визначити, як підприємство розмістило наявні фінансові ресурси, куди вони спрямовані на дату складання фінансової звітності [2].

Зазначимо, що для підприємств споживчої кооперації розподіл коштів на власні, позичені та залучені зумовлений двома чинниками: по-перше, природою кооперативної власності на засоби виробництва і майно; по-друге, комерційною формою організації та ведення кооперативного господарства.

Основне завдання у діяльності споживчої кооперації полягає в забезпеченні членів споживчих кооперацій та сільського населення товарами першої необхідності. Враховуючи нестачу власних оборотних коштів підприємствам споживчої кооперації необхідно використовувати можливість отримання кредитів.

Оскільки приватний сектор набирає все більшої значимості в економіці, споживча кооперація збільшуючи обсяги своєї діяльності, активно стимулює виробництво, одночасно розвиваючи свою діяльність та зміцнюючи фінансовий стан.

Схематично фінансовий механізм системи споживчої кооперації можна представити таким чином (рис. 1).



**Рис.1. Структура фінансового механізму системи споживчої кооперації [3]**

Усі ланки фінансових структур споживчої кооперації мають власну сферу функціонування, проте вони тісно пов'язані між собою спільною метою – ведення господарської діяльності задля отримання прибутку. Тому, підприємствам споживчої кооперації в умовах браку необхідного фінансового забезпечення не вигідно користуватися послугами інших фінансових структур,

оскільки в цьому випадку вилучаються власні оборотні кошти, не забезпечується головна мета діяльності кооперативів, яка полягає в задоволенні потреб населення, що обслуговується.

Фінансове забезпечення підприємств споживчої кооперації України на сучасному етапі здійснюється власниками у вигляді пайових внесків, страховими компаніями (в разі виникнення страхової події) та банківськими установами (в разі залучення банківського кредитування) [4]. Але залучення цих фінансових інструментів, особливо кредитування в умовах нинішнього стану економіки є значною мірою ускладнено.

Страховання можливе за наявності вільних оборотних коштів, але при цьому виводиться з обігу певна сума коштів на невизначений термін. Залучення банківських кредитів потребує попереднього визначення їх економічної ефективності та окупності [5]. Водночас, отриманню кредитних ресурсів перешкоджають високі відсоткові ставки за користування кредитом та великий обсяг його документального оформлення.

У процесі формування власного капіталу необхідно орієнтуватися на реальні господарські можливості у діяльності підприємства, економічно обґрунтовано визначити межі можливого, своєчасно реформувати традиційні організаційно-економічні підрозділи споживчої кооперації, оптимізувати структуру їхніх активів, чітко визначати їх місце на ринку товарів і послуг шляхом зіставлення, з одного боку, прогнозованих обсягів діяльності із реально можливими потребами ринку, а з іншого – потреб у обігових активах із наявними можливостями до залучення фінансових ресурсів [3].

Підприємствам споживчої кооперації необхідно робити все можливе, щоб об'єкти інвестування мали «привабливий вигляд», тобто переконати в ефективному розпоряджанні наданими фінансово-кредитними ресурсами і цим самим зміцнити свої зв'язки з інвесторами.

Для подальшого розвитку підприємств споживчої кооперації мають залучатися кошти за допомогою нетрадиційних, нових для вітчизняної практики господарювання фінансово-кредитних інструментів.

Також для подальшого розвитку та стабілізації економічних відносин в системі споживчої кооперації необхідні суттєві зміни у всіх галузях і сферах фінансово-господарської діяльності споживчої кооперації України. У цих умовах основним завданням стає визначення стратегії переходу споживчої кооперації від пасивної тактики до повного використання внутрішніх резервів.

Ще одним шляхом розв'язання проблеми фінансово забезпечення споживчої кооперації України є залучення коштів кредитної кооперації. Кредитні кооперативи дають можливість удосконалити виробничі відносини на селі, впливати на відносини власності, механізм обміну, мотивацію праці, формування та стимулювання підприємництва в сільській місцевості тощо.

### Список використаних джерел

1. Міценко Н. Г. Пріоритет антикризового управління споживчою кооперацією України / Н. Г. Міценко // Стратегічні напрями відновлення економіки та соціальної сфери України в умовах системної кризи: збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції, 11 грудня 2014 року. – Львів: «Ліана-М», 2014. – 264 с.
2. Козинець П. М. Особливості діяльності кредитних спілок України, успіхи, проблеми та перспективи / П. М. Козинець // Національний кооперативний рух та структурні зміни в економіці України ХХІ століття : матер. міжнар. наук.-практ. конф. – К. : Укоопосвіта, 2001. – С. 325-327.
3. Полуляхова О. О. Особливості фінансово-кредитного забезпечення підприємств споживчої кооперації [Електронний ресурс] / О. О. Полуляхова. – Режим доступу : [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE\\_FILE\\_DOWNLOAD=1&Image\\_file\\_name=PDF/piprp\\_2015\\_4\\_6.pdf](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/piprp_2015_4_6.pdf)
4. Балабан П. Ю. Споживча кооперація-соціально орієнтована система / П. Ю. Балабан // Національний кооперативний рух та структурні зміни в економіці України ХХІ століття : матер. міжнар. наук.-практ. конф. – К. : Укоопосвіта, 2001. – С.178-182.
5. Гриценко О. І. Фінансово-економічні передумови діяльності кооперативних підприємств / О. І. Гриценко // Держава та регіони. – 2003. – № 1. – С. 81-85.

#### **Пелехатый А. О., Попадинец Н. Н. Особенности финансово обеспечения развития потребительской кооперации Украины**

*В статье обобщены особенности финансово обеспечения развития потребительской кооперации Украины. Определены его влияние на развитие потребительской кооперации. Выявлены факторы, укрепляющие и ослабляют финансовую конкурентоспособность предприятий потребительской кооперации.*

**Ключевые слова:** потребительская кооперация, предприятия, финансовая обеспеченность, рыночная среда.

#### **Pelekhatyy A. O., Popadynets N. M. Peculiarities of financial maintenance of consumer cooperation development in Ukraine**

*The article generalizes peculiarities of financial maintenance of consumer cooperation development in Ukraine. Its influence on the development of consumer cooperation is defined. The factors that strengthen and weaken financial competitiveness of consumer cooperation enterprises are outlined.*

**Keywords:** consumer cooperation, enterprises, financial maintenance, market environment.

Б. С. Аннаєв

## ТЕНДЕНЦІЇ ТА ДОМІНАНТИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

*В статті проаналізовані основні тенденції інноваційної діяльності виробничих підприємств. Була виявлена як негативна динаміка так і позитивна: за останні п'ять років спостерігається зменшення питомої ваги підприємств, що впроваджували інновації; і навпаки, кількість впроваджених у виробництво інноваційних видів продукції збільшилась. За економічними видами діяльності найбільш інноваційними були виробництво тютюнових виробів, фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів. Також в статті перелічені головні проблеми, які уповільнюють інноваційний розвиток в країні: нестабільна політична ситуація, економічна криза, недосконала законодавча база щодо регулювання комерціалізації наукових розробок, незацікавленість інвесторів. Вкінці визначені потенційні можливості економіки для побудови моделі інноваційного розвитку України.*

**Ключові слова:** виробниче підприємство, інноваційна активність, домінанти, тенденції, статистика, проблеми.

Згідно з ситуацією, яка склалася на сьогодні на міжнародному ринку, українські підприємства майже не здатні становити конкуренцію зарубіжним. Головна причина – недостатній рівень інноваційної активності. Виробничий потенціал не відповідає суспільним потребам ні за кількісними, ні за якісними показниками.

Згідно зі стратегією інноваційного розвитку України на 2010-2020 рр. [1], посиленні інноваційної активності з кожним роком стає дедалі важливішим для економічного та соціального розвитку. Основна ціль – змінити технологічний спосіб виробництва, що сприятиме відчутній економії ресурсів і появі нової високоякісної продукції. У ринковій економіці інновації є найважливішим фактором підвищення конкурентоспроможності.

Питання інноваційної діяльності на виробничих підприємствах вважається актуальним такими науковцями, як О. Добриніним, М. Долішним, В. Бабуриною, С. Глазьєвою, В. Лексіним, К. Астаповим, В. Александровою, О. Алимовою та ін. Інноваційний розвиток регіональної економіки досліджувався Л. Чернюком, Й. Шумпетером, В. Геєцем, З. Варналієм, М. Бутко та багатьма іншими видатними вченими. Й. Шумпетер розробив цілу теорію циклів, яка була заснована на законах розвитку інноваційного процесу [2].

Не зважаючи на велику кількість літератури, яка присвячена інноваційній діяльності виробничих підприємств, не має чіткого уявлення про рівень інноваційної активності на підприємствах цієї галузі, що може бути виявлено на основі аналізу динаміки показників інновації.

Мета статті – проаналізувати тенденції інноваційної активності виробничих підприємств за останні роки, виділити основні домінанти та розглянути причини такої динаміки.



В умовах, коли наука та техніка стрімко розвиваються, діяльність будь-якого підприємства залежить від того, як швидко воно буде реалізовувати свій інноваційний потенціал, що особливо актуально для виробничих підприємств, діяльність яких тісно пов'язана з різноманітними технологіями.

Більшість експертів вважає стан інноваційної діяльності в Україні кризовим, таким, що не відповідає сучасному рівню інноваційних процесів в промислово-розвинених країнах і потребам інноваційного розвитку.

Можна виділити такі основні проблеми в сфері інноваційної діяльності виробничих підприємств [3]:

– неналагоджений зв'язок між дослідницькою частиною та підприємствами. Для ефективного практичного використання наукових досліджень, підприємства мають робити заклази науково-дослідницьким організаціям, опираючись на те, що їм потрібно впроваджувати у своїй діяльності. Однак, на практиці багато підприємств навіть не включають до своїх довгострокових планів взаємодію з дослідницькими центрами. Це може бути пов'язаним з тим, що дослідження такого типу потребують значних грошових вкладень, яких більшість підприємств, на жаль, не мають у вільній формі. Модернізація виробництва на основі взаємодії між виробничими підприємствами і науковими організаціями має бути стратегічною метою при вирішенні управлінських завдань по підвищенню економічної ефективності виробництва і якості продукції, що випускається. Для модернізації виробництва слід встановлювати гнучкі системи управління, використовувати наукові дослідження у виробничому циклі і забезпечувати інженерно-технічний сервіс;

– відсутність ефективної підтримки комерціалізації наукових розробок. Основна проблема – недостатньо розвинута законодавча база. На сьогодні, в законодавчих актах України відсутній чітко прописаний порядок комерційного використання технологій, особливо це стосується розробок в державних наукових центрах;

– не сприятливе середовище для розвитку дослідницької сфери та і самої підприємницької діяльності. Негативний вплив має політична ситуація, яка склалася в країні в останні роки, та економічна криза, яка розгорнулася на світовому просторі.

Опираючись на статистичні дані, проаналізуємо тенденції інноваційної діяльності промислових підприємств за 2010-2014 рр. (табл.1) [4].

Як можна побачити з табл. 1, до 2013 року питома вага інноваційно-активних підприємств зростала, а вже в 2014 році цей показник різко прийняв значення нижче 2011 року. Причиною такої тенденції скоріш за все стала політична ситуація в країні. Інвестори перестали вважати надійними українські підприємства і не хотіли інвестувати в них свої гроші. А інноваційна діяльність, в першу чергу, залежить від фінансування. В той же час почалася і економічна криза на рівні країни, отже і держава не могла за свій рахунок підтримувати інноваційну активність. Як результат спостерігаємо різкий спад кількості підприємств, які взагалі займалися інноваціями у 2014 році.

**Впровадження інновацій на промислових підприємствах**

Рік	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Впроваджено виробництво інноваційних видів продукції, найменувань	з них нові види техніки	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %
2010	11,5	2408	663	3,8
2011	12,8	3238	897	3,8
2012	13,6	3403	942	3,3
2013	13,6	3138	809	3,3
2014	12,1	3661	1314	2,5

Ще більш негативну тенденцію має питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, яка за 5 років постійно зменшувалася (з 3,8% до 2,5%), що підтверджує раніше зазначені проблеми відносно комерціалізації наукових розробок.

Але слід відмітити і позитивні тенденції по впровадженню виробництва інноваційних видів продукції. Не зважаючи на всі перешкоди, підприємства продовжують проводити дослідження, розробляти та впроваджувати нові технології (кількість нових видів техніки в період з 2010 р. по 2014 р. збільшилася від 663 до 1314 найменувань). Взагалі Україна має величезний інноваційний потенціал.

Крім того, спостерігається прямий зв'язок між розміром підприємства і об'ємом його інноваційних впроваджень. Це можна пояснити тим, що для відповідної інноваційної активності необхідно мати певну кількість робітників, які безпосередньо займалися б дослідженнями та інноваціями. Тому найбільша частка інноваційних підприємств в 2014 році спостерігалася саме серед великих підприємств (32,9%) [5].

Як було опубліковано 19 січня в звіті агентства Bloomberg, Україна зайняла 41-е місце з 50 в рейтингу самих інноваційних економік світу. Показник України в рейтингу склав 56,77 пунктів [6].

Перше місце з показником 91,31 пунктів зайняла Південна Корея. Окрім неї до першої п'ятірки увійшли Німеччина, Швеція, Японія і Швейцарія. Замикає рейтинг інноваційних економік світу Казахстан з показником в 48,48 пунктів.

Bloomberg оцінював «рівень інноваційності» за сімома критеріями: науково-дослідні роботи, додана вартість виробництва, продуктивність підприємств, технологічність і ефективність компаній, концентрація дослідників і кількість зареєстрованих патентів.

Отже, хоча Україна й змогла увійти до рейтингу, її позиція знаходиться майже в самому кінці перелічених країн.

Якщо розглядати інноваційну активність виробничих підприємств за

видами економічної діяльності [4], то у 2013 році на першому місці стояло виробництво тютюнових виробів (частка інноваційних підприємств в загальній кількості підприємств даного виду діяльності складала 42,9%), на другому – фармацевтичних препаратів хімічної та нафтохімічної промисловості (41,0%). У 2014 році ситуація дещо змінилася: лідируючі позиції займали підприємства з виробництва основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів (38,2%), а на другому – комп'ютерів, електронної та оптичної продукції (34,0%).

Як можна побачити, домінанти в сфері інноваційної діяльності змінюються з кожним роком відповідно до ситуації, яка склалася на ринку, попиту на той чи інший вид інновацій та фінансових можливостей підприємств різних напрямків діяльності [7].

Аналіз інноваційної діяльності виробничих підприємств виявив негативну тенденцію, що свідчить про наявність гострих проблем, вирішення яких необхідно ставити пріоритетними завданнями як на рівні окремих підприємств так і всієї країни. Для цього доцільно визначити потенційні можливості економіки, щоб, опираючись на них, у подальшому розробити модель інноваційного розвитку України:

- формування передумов збільшення попиту на інноваційну продукцію на вітчизняному ринку;
- розширення державної підтримки в сфері науково-технічного розвитку;
- створення сприятливих ринкових умов для впровадження інновацій у виробничу діяльність;
- збільшення долі іноземних замовлень українським ученим на виконання досліджень, у тому числі з боку США і країн Євросоюзу;
- просування українських виробників на зовнішні ринки, на яких висуваються додаткові жорсткі вимоги;
- посилення конкуренції на внутрішньому і зовнішньому ринках, щоб у підприємств був стимул для переходу на інноваційну переорієнтацію виробництва.

### Список використаних джерел

1. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / Авт.-упор.: Г. О. Андрощук, І. Б. Жилиєв, Б. Г. Чижевський, М. М. Шевченко. – К.: Парламентське вид-во, 2009. – 632 с.
2. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку. Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу / Й. Шумпетер; пер [з англ.] В. Старка. – К.: Києво-Могилянська академія, 2012. – 242 с.
3. Федулова Л. Розвиток національної інноваційної системи України / Л. Федулова, М. Пашута // Економіка України. – 2012. – № 4. – С. 35-47.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Назва з екрану.

5. Чижова В. І. Економічна сутність інноваційно-інвестиційного процесу як концептуальне відображення феномену інновації / В. І. Чижова // Продуктивні сили і регіональна економіка. – 2008. – Ч. 2. – С. 71-80.
6. Агентство Bloomberg [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bloomberg.com/news/articles/2016-01-19/these-are-the-world-s-most-innovative-economies>. – Назва з екрану.
7. Данько М. Проблеми прогнозування інноваційно-технологічного розвитку економіки / М. Данько // Економіка України. – 2010. – № 5. – С. 35-40.

**Аннаев Б. С. Тенденции и доминанты инновационной деятельности производственного предприятия**

*В статье проанализированные основные тенденции инновационной деятельности производственных предприятий. Была обнаружена как негативная динамика так и позитивная: за последние пять лет наблюдается уменьшение удельного веса предприятий, которые внедряли инновации; и наоборот, количество внедренных в производство инновационных видов продукции увеличились. За экономическими видами деятельности наиболее инновационными были производство табачных изделий, фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов. Также в статье перечисленные главные проблемы, которые замедляют инновационное развитие в стране: нестабильная политическая ситуация, экономический кризис, несовершенная законодательная база, относительно регулирования коммерциализации научных разработок, незаинтересованность инвесторов. Напоследок определены потенциальные возможности экономики для построения модели инновационного развития Украины.*

**Ключевые слова:** производственное предприятие, инновационная активность, доминанты, тенденции, статистика, проблемы.

**Annaev B. Tendencies and dominants of innovative activity of production enterprise**

*In the article are analyzed basic tendencies of innovative activity of production enterprises. There were discovered negative and positive dynamics: in the last five years there is a decrease of the proportion of enterprises that implemented innovations; and vice versa, the amount of the innovative types of products applied in industry was increased. Among the economic types of activity most innovative were production of tobacco wares, pharmaceutical products and pharmaceutical preparations. Also in the articles listed the main problems which slow innovative development in the country: unstable political situation, economic crisis, imperfect legislative base, in relation to adjusting of commercialization of scientific developments, incuriosity of investors. At the end there are potential possibilities of economy for the construction of model of innovative development of Ukraine.*

**Keywords:** production enterprise, innovative activity, dominants, tendencies, statistics, problems.

*Л. Б. Боденчук*

## **ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ОСНОВНИЙ РЕСУРС ІННОВАЦІЙНО-АКТИВНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

*Трудовий потенціал як основний ресурс інноваційно-активного підприємства В статті досліджено категорія трудового потенціалу особистості, інноваційно-активного підприємства, суспільства, його формування, складові та фактори, що на нього впливають а також загальноприйняті методи оцінки трудового потенціалу.*

**Ключові слова:** *трудовий потенціал, реалізація, трудові відносини, оцінка.*

Проблема формування трудового потенціалу, який здатний забезпечити ефективне управління інноваційно-активним підприємством, підтримку як конкурентоспроможності продукції так і підвищення рівня інноваційної активності підприємства, набуває особливого значення в динамічно-змінних умовах економіки. Особливої актуальності набуває використання окремих складових трудового потенціалу з метою підвищення ефективності його системного використання на інноваційно- активному підприємстві в коротко- та довготерміновій перспективах.

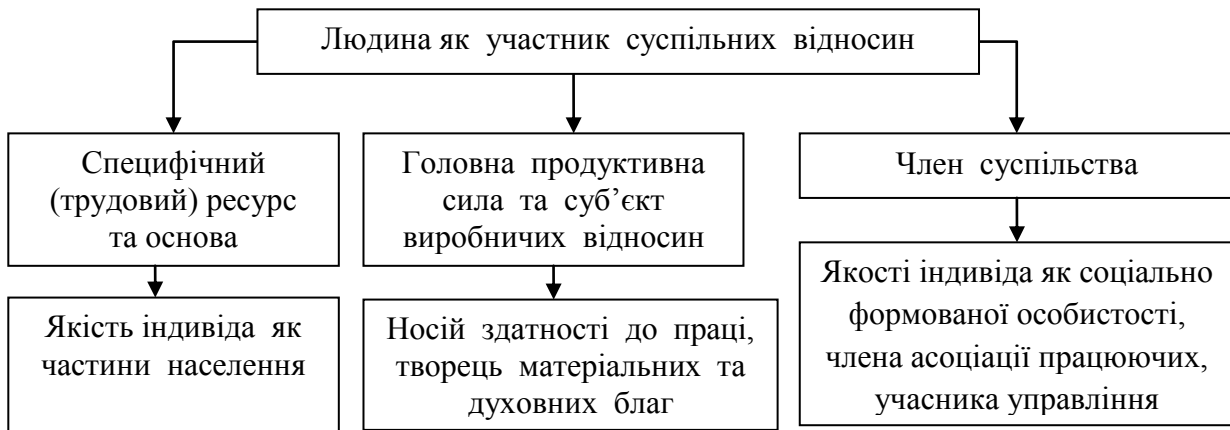
За останні роки опубліковано цілий ряд наукових праць такими вченими, як Довбенко В.І. Иванова С. Маренков П.Л. Померанцева Е. Одегов Ю.Г. Мартин Г. Прохорова М.В. Москаленко В.О. Смоляр Л.Г. Фоміченко І. П.

В наукових дослідженнях розкриті поняття «трудовий потенціал» надана характеристика принципам формування трудового потенціалу, але незважаючи на достатньо велику кількість публікацій окремі питання категорії «трудовий потенціал» залишаються невирішеними.

Мета дослідження. Визначити сутність трудового потенціалу особистості, інноваційно-активного підприємства, суспільства, його формування, складові та фактори, що на нього впливають а також загальноприйняті методи оцінки трудового потенціалу

Здійснювати трудову діяльність мають здібності і можливості як окремі працівники, так і окремі групи, а також суспільство в цілому. Головною задачею при цьому постає удосконалення трудової діяльності та суттєве підвищення її ефективності.

Трудовий потенціал - багаторівнева категорія. Вона може мати кілька носіїв. Слід розрізняти потенціал праці країни, регіону, організації, окремого працівника. Всі вони генетично між собою взаємопов'язані в рамках єдиної системи трудових відносин. Але, незважаючи на їх генетичну єдність як економічної форми вираження потенціалу людського фактора, всі вони мають функціональні і структурні відмінності, звідси і самостійність.



**Рис 1. Визначення можливостей і людей по здійсненню в процесі суспільно корисної діяльності широкого комплексу функцій**

При вивченні трудового потенціалу слід враховувати його двоїстість:

1) доки людина не є зайнятою, про її робочу силу можна говорити лише умовно, оскільки вона нереалізована. Це можливий потенціальний трудовий внесок – тобто фізична та духовна працездатність взагалі;

2) трудовий потенціал працюючої людини має результат, який піддається виміру – це продукт, а також рівень ефективності особистої праці

Трудовий потенціал працівника характеризується непостійністю, його безупинні зміни пов'язані з особистостями людини. На працездатність людини і накопичення в процесі трудової діяльності творчих здібностей працівника впливають розвиток і вдосконалення знань і навичок, їх підвищують покращення умов праці і життєдіяльності. Негативний вплив мають погіршення стану здоров'я працівника, посилення напруженості праці, тощо. Трудовий потенціал працівника містить:

- Фізичний потенціал - стан здоров'я, вік, працездатність, витривалість, енергійність

- Соціально-психологічний потенціал - комунікабельність, дисциплінованість, рівень соціальної зрілості, рівень свідомості та відповідальності, загальна культура особистості

- Інтелектуальний потенціал - пізнавальні здібності, аналітичне мислення, здатність оцінювати ситуацію, здатність приймати вірні рішення

- Професійно-кваліфікаційний потенціал - освіта, професійний досвід, рівень кваліфікації, трудова мобільність, трудова активність, трудові навички, вміння

- Інноваційний потенціал - креативні здібності, здатність до розв'язання нестандартних завдань, здатність до сприйняття нової інформації, потреби та здатності до самореалізації, ініціативність, здатність до поглиблення професійних знань, здатність до висування нових конкурентоспроможних ідей

На трудовий потенціал робітника суттєво впливає поєднання розвитку всіх вище перелічених складових трудового потенціалу особистості.

Сукупність трудових потенціалів працівників, (максимальна величина їх вірогідної участі у виробничому процесі, враховуючи поєднання психологічних та фізіологічних особливостей з рівнем професійних знань, накопиченим досвідом, та необхідних організаційних, технічних та технологічних умов) складає трудовий потенціал підприємства

Розглядаючи трудовий потенціал як систему, слід враховувати, що він, як будь-яка система, має володіти відповідними системними властивостями, серед яких цілісність, ємерджентність, структурність, ієрархічність побудови, адаптивність, множинність опису. Це визначає і управління трудовим потенціалом як системою.

У формування трудового потенціалу інноваційно-активного підприємства проявляється закон синергії його окремих елементів. Трудовий потенціал - це певна система, яка складається із сукупності персональних трудових потенціалів особистостей – працівників підприємства, він не дорівнює сумі складових цієї системи. Організація праці, яка базується на об'єднанні працівників в єдиний, планомірно організований процес приводить до посилення «ефекту колективної праці», який перевищує сумарну силу працівників, за умови їх відокремленої індивідуальної праці

Таким чином можна сказати, що основою індивідуального трудового потенціалу є сукупність фізичних і духовних здібностей людини, тоді як трудовий потенціал інноваційно-активного підприємства будується на виробничій силі, яка виникає на базі спільної діяльності різних індивідів.

При цьому необхідно враховувати, що трудові колективи різних галузей, розмірів виробництва, а також розташовані в різних територіальних одиницях володіють різними потенціалами залежно від територіального розташування підприємства, його галузевої приналежності, розмірів виробництва, статево-вікової структури та ін. Крім того, кожне підприємство має свої особливості формування колективу, трудові традиції, взаємовідносини між працівниками.

Співвідношення різних соціальних, демографічних функціонально-професійних та інших характеристик певних груп в колективах підприємств а також комунікаційні та особисті зв'язки між ними складають структуру трудового потенціалу

Деякі науковці схильні розглядати трудовий потенціал не лише як масу праці, якими володіє господарюючий суб'єкт, вони пропонують включати в нього також умови та можливість реалізації цього потенціалу, до якої слід віднести рівень механізації, автоматизації та організації праці, її технічну озброєність, тощо). На перший погляд такий підхід має свій сенс. При цьому, працездатність працівника реалізується в системі організаційних, технічних, соціальних, економічних та інших умов, Від здатності особистості до праці також залежать результативність праці. Однак це

тільки на перший погляд, оскільки таке розуміння характеризує виробничий, а не трудовий потенціал господарюючого суб'єкта.

У трудовому потенціалі інноваційно-активного підприємства можна виділити наступні компоненти: кадровий, професійний, кваліфікаційний і організаційний.

Особливе значення для інноваційно-активного підприємства є кадрова компонента трудового потенціалу, яку формують дві складові - кваліфікаційна та освітня. Кваліфікаційний потенціал складається з певних знань професійної спрямованості, а також уміння і навички. Освітній потенціал проявляється пізнавальних здібностях - наполегливому «безперервному навчанні».

На професійну компоненту суттєво впливають зміни змісту праці, до яких приводить науково-технічний прогрес. Впровадження інновацій, як продуктових, технологічних так і управлінських, приводить до оновлення професійного складу підприємства (відмирання старих професій, поява нових, підвищення рівня механізації та автоматизації трудових операцій).

Кваліфікаційна компонента трудового потенціалу визначається якісними змінами. До них відносяться зростання умінь, знань, навичок, які характеризують зміни в особистісній складовій.

Організаційна компонента містить високий рівень організацію праці та культуру трудових відносин та відображається у чітких, узгоджених трудових зусиллях, ритмічності роботи, високому рівню задоволеності працівників своїми трудовими результатами. На організаційній складовій трудового потенціалу ґрунтується ефективність:

- по-перше, - функціонування трудового колективу як системи (системний підхід);

- по-друге, - трудової діяльності кожного працівника особисто (індивідуальний підхід)

Тому можна стверджувати, що організаційна компонента безпосередньо пов'язана з ефективним використанням трудового потенціалу інноваційно-активного підприємства .

Відомо, що чим вище трудовий потенціал підприємства, чим вище потенційні можливості найнятої робочої сили, тим більш складні завдання можуть вирішуватися колективом (щодо випуску продукції, її якості, швидкості освоєння нових її видів, ефективності виробничо-господарської діяльності тощо). Проте наявність таких переваг аж ніяк не свідчить про те, що головне завдання управління персоналом - максимальне нарощування трудового потенціалу.

Тут є і обмеження, зокрема поява робочої сили, чий трудовий потенціал буде занадто завищеними для конкретних умов виробництва, не відповідати його потребам, бути "зайвим". Така ситуація небажана з кількох причин.

Першою причиною визначається висока ціна підбору персоналу вищої кваліфікації, ніж це потрібно підприємству, підготовка кадрового



персоналу – це також «дороге задоволення». Похідною від першої причини є друга – не повне використання трудового потенціалу, що тягне за собою некупність коштів, витрачених на підбір та підготовку кадрів. Крім матеріальних втрат мають місце також і психологічні. Самі працівники при цьому залишаються незадоволені роботою, її результатами та матеріальною оцінкою. Зниження мотивації частіше за все приведе до звільнення за власним бажанням

Серйозна проблема полягає у відсутності балансу між рівнем трудового потенціалу колективу і інноваційних потреб підприємства та ініціативами трудового колективу. Як зазначається в літературі, "...у деяких колективах дуже болісно сприймаються програми реконструкції підприємств під нові вискооефективні технології, відсутня серйозна зацікавленість в освоєнні нових професій і спеціальностей, спостерігається апатія і байдужість до перебудови форм управління підприємством.

Поза всяким сумнівом, подібні явища відображають певні протиріччя між якістю трудового потенціалу на даному об'єкті і умовами його передбачуваної реалізації. При цьому можливі два крайніх випадки: або потенціал низький, що перешкоджає здійсненню темпів впровадження нововведень виробництва, або потенціал високий, але не створені соціально-психологічні передумови для його ефективного вивільнення"

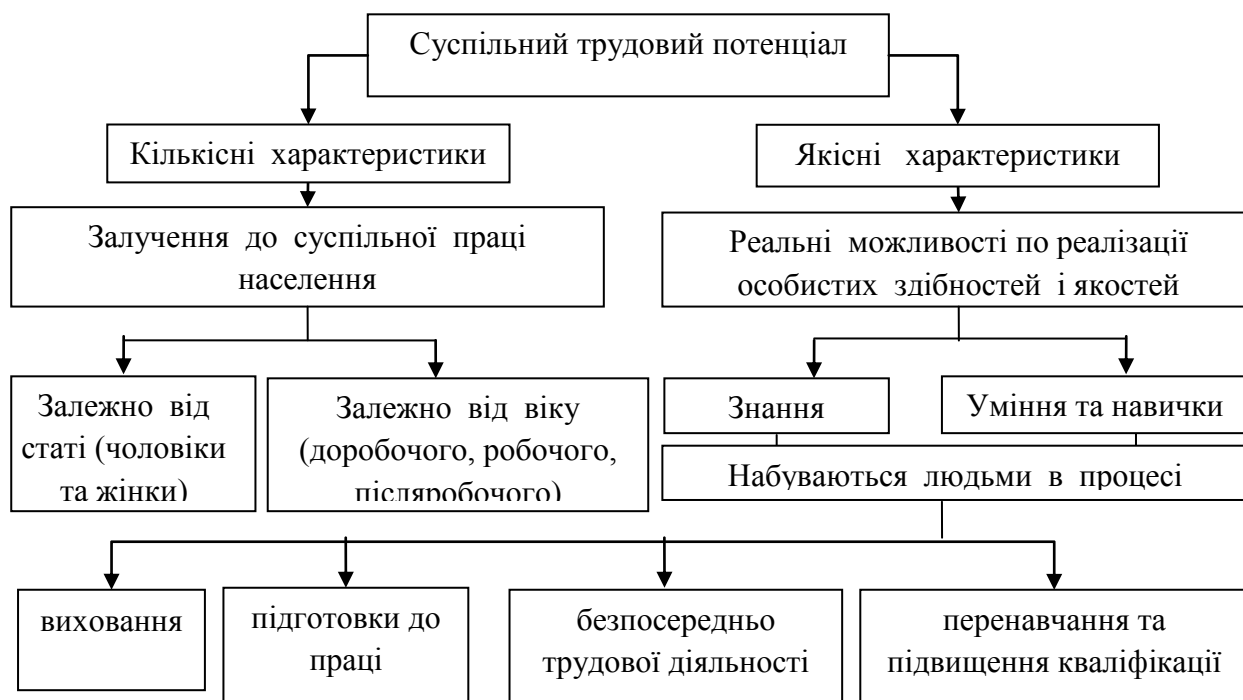
Все це обумовлює необхідність постійного контролю за ситуацією, коригування обраної кадрової політики, запобігання можливих негативних явищ шляхом планомірного управлінського впливу на робочу силу у відповідності з поточними та перспективними завданнями розвитку підприємства

Суспільний трудовий потенціал, що акумулює і синтезує сукупні здібності до суспільно корисної діяльності працездатного населення, становить собою конкретну форму матеріалізації людського фактору, показник рівня розвитку та межі творчої активності трудящих мас.

Суспільний трудовий потенціал має кількісні та якісні характеристики (рис 2)

Він тісно пов'язаний та повністю залежить від рівня розвитку виробничих сил підприємства, регіону, країни, стану здоров'я населення, від рівня загальної і спеціальної освіти, професійної підготовки, морального виховання, які відображають цілі, кінцеву спрямованість і соціально-економічні умови формування особистості.

Потенціал суспільства залежить від сукупності якісних характеристик робочої сили всіх елементів системи, які визначають рівень розвитку здібностей до праці (інтелекту, мобільності, професійної майстерності, творчої активності) і специфіку найважливіших соціально формуючих рис членів суспільства (відповідальності, дисциплінованості, старанності, ініціативності, організаторських здібностей та інших).



**Рис. 2. Характеристика суспільного трудового потенціалу**

Необхідно зазначити, що більшість дослідників розглядають трудовий потенціал як ресурс економіки. Ця точка зору переважає і в запропонованій методиці. Однак, враховуючи, що трудовий процес включає організаційні і управлінські функції, запропоновано доповнити її показниками якості суміжних економічних процесів. Особливістю підходу є уявлення потенціалу як усередненого параметра, що дає можливість оцінювати економічну систему в умовах світової економічної кризи.

#### Список використаних джерел

1. Акулов М.Г. Економіка праці та соціально-трудові відносини: Навч. посіб. / Акулов М. Г., Драбаніч А. В., Євась Т. В. та ін. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 328 с.
2. Басько Г.М. Структура компонентів кадрового потенціалу підприємства // Економіка і держава. – 2007. – №5. – С.5-10.
3. Ровенська В. В. Трудовий потенціал підприємства: поняття, структура / В. В. Ровенська // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності = Theoretical and Practical Aspects of Economics and Intellectual Property: збірник наукових праць / ПДТУ. – Маріуполь, 2011. - Т. 3. - С. 286-291.
4. Мартюшева Л.С., Калишенко В.О. Інноваційний потенціал підприємства як об'єкт економічного дослідження // Фінанси України. – № 10. – 2002. – С.61-66.

**Боденчук Л. Б. Трудовой потенциал как основной ресурс инновационно-активных предприятий**

*Трудовой потенциал как основной ресурс инновационно-активного предприятия. В статье исследованы категория трудового потенциала личности, инновационно-активного предприятия, общества, его формирование, составляющие и факторы, на него влияющие а также общепринятые методы оценки трудового потенциала.*

**Ключевые слова:** *трудовой потенциал, реализация, трудовые отношения, оценка*

**Bodenchuk L. Labor potential as the main resource of innovative active enterprises**

*Labour potential as a fundamental resource of innovation-active enterprise. In this article were investigated the category of labor potential of the individual, innovation-active enterprise, society, its formation, components and factors, which influence to it, as well as the generally accepted methods for estimating the labor potential*

**Keywords:** *labor potential, implementation, labor relations, evaluation*

УДК 658.001.76:338.3:005.1

*П. В. Воронжак*

**СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ПОКАЗНИКІВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНО-АКТИВНОГО ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА**

*Систематизація показників інноваційного розвитку інноваційно-активного промислового підприємства. В статті досліджено досвід промислових підприємств щодо застосування показників для оцінювання інноваційного розвитку, існуючі підходи та запропоновані власні підходи до систематизації показників в залежності від управлінського завдання, спрямованості оцінювання та обраного шляху інноваційного розвитку.*

**Ключові слова:** *інноваційний розвиток, інноваційно-активне промислове підприємство, систематизація, показники, оцінювання.*

Проблема формування якісного теоретико-методичного базису управління розвитком інноваційно-активного підприємства має спиратися на ефективну, зрозумілу та реально застосовну систему показників в коротко- та довготерміновій перспективах. Її створення та подальше удосконалення має спиратися на науково обґрунтовану систематизацію показників, виділених для різних типів управлінських завдань інноваційного розвитку, які дозволяють досягти мети оцінювання та обраного підприємством шляху інноваційного розвитку.

За останні роки опубліковано цілий ряд наукових праць з теорії інноватики в цілому та її аналітичного аспекту зокрема. Праці таких вчених, як О. Амоша, Є. Бельтюков, А. Бутенко, М. Войнаренко, В. Гриньова, В. Захарченко, С. Ілляшенко, О. Кузьмін, П. Микитюк, П. Перерва, Л. Смоляр, Л. Федулова, С. Філіппова, Н. Хрущ, Н. Чухрай, А. Яковлев, О. Ястремська та ін., значно

поглиблюють теоретико-методичну базу оцінювання інноваційного розвитку підприємств.

В наукових дослідженнях достатньо повно розкрито теоретичний базис оцінювання інноваційного розвитку, надано характеристику принципам формування альтернативних систем показників та їх класифікаціям, але незважаючи на достатньо велику кількість публікацій, питання систематизації показників в залежності від управлінського завдання, спрямованості оцінювання та обраного шляху інноваційного розвитку залишаються невирішеними.

Мета дослідження полягає у спробі систематизації показників оцінювання інноваційного розвитку інноваційно-активних промислових підприємств в залежності від управлінських завдань, спрямованості оцінювання та обраного підприємством шляху інноваційного розвитку.

Підприємство за «Керівництвом Осло» вважається інноваційно-активним, якщо має особливості двох груп навичок [1]:

- стратегічні: спрямованість на майбутнє; здатність тримати під контролем майбутні ринкові зміни; можливості до отримання, аналізування та використання технологічної і економічної інформації;

- організаційні: постійна взаємодія зсередини підприємства між його підрозділами і співпраця із вченими, консультантами, контрагентами; уміння ризикувати; залучення усього підприємства до нововведень та підвищення кваліфікації персоналу.

Саме таке визначення, на думку автора, утворює теоретичні підстави для систематизації показників, застосованих для оцінювання інноваційного розвитку інноваційно-активного промислового підприємства.

Інноваційну активність підприємства висвітлюють три основні характеристики: наявність завершених інновацій; ступень участі підприємства в їх розробці та основні причини відсутності інноваційної діяльності. Відповідно, для оцінювання та характеристики інноваційного розвитку та інноваційної активності підприємству потрібна система відповідних кількісних та якісних показників, які можна згрупувати у три типи:

- витратні – для висвітлення інноваційних витрат за їх видами, впливовістю та іншими ознаками;
- динамічні – для висвітлення процесу інноваційного розвитку;
- структурні – для висвітлення якісних змін внаслідок розвитку.

Оскільки на кожній ланці процесу управління підприємством виконуються різні функції, то управлінські завдання, для рішення яких потрібні систематизовані показники, можна згрупувати та охарактеризувати як:

- планувальні: розробка в процесі планування і дотримання у процесі реалізації планів єдиних принципів та методології; визначення цілей підприємства та функціональних напрямків його діяльності; визначення шляхів їх реалізації; розробка програм досягнення результатів;

- організаційні: побудова або реорганізація системи управління

інноваційно-активного промислового підприємства, визначення зв'язків її складових; регламентація посад та розмежування сфер впливу;

- мотиваційні: забезпечення управлінських рішень обліково-аналітичною інформацією щодо застосування програм мотивації персоналу;
- контрольні, аналітичні і регулювальні: контролювання певних процесів та розроблення пропозицій щодо їх регулювання, аналізування відхилень.

Використання конкретних показників визначає низка чинників: сфера і специфіка діяльності промислового підприємства; ресурсне забезпечення процесу оцінювання інноваційного розвитку, зокрема, наявність та якість джерел інформації; рівень кваліфікації управлінського персоналу, у тому числі з інноваційного менеджменту; зміст і спрямованість аналітичних завдань.

Так, аналіз інноваційної діяльності здійснюється на підприємствах за допомогою фінансового аналізу за показниками: а) фінансовими, б) витратами на НДДКР, придбання та створення нематеріальних активів, а обґрунтування вибору та аналіз стратегій інноваційного розвитку – в) за допомогою стратегічного аналізу та його показників [2].

Для інноваційно-активних промислових підприємств фінансовий аналіз частіше виконується в традиційний спосіб: на основі фінансової звітності за напрямками аналізу [3]: майно та джерела його формування; ліквідність балансу, ліквідність та платоспроможність підприємства; фінансова стійкість та тип фінансової ситуації; швидкість обертання активів та капіталу (ділова активність); фінансові результати та рентабельність.

Показники фінансового аналізу згруповані у такі групи [2]: динаміка розвитку підприємства (3 показника); структура активів та пасивів (2 показника); ліквідність (6 показників); фінансовий стан та фінансова стійкість (3 показника); ділова активність (8 показників); рентабельність (5 показників).

Однак, фінансовий аналіз сам по собі як інструмент оцінювання інноваційного розвитку не надає повної характеристики інноваційної діяльності, оскільки узагальнено досліджує аналітичну інформацію – на рівні всього підприємства, тоді як окремі процеси інноваційного менеджменту та формування інноваційних витрат підприємства залишаються без уваги.

Оцінити інноваційний розвиток підприємства, що супроводжується поширенням інновацій, можна за допомогою показників [2-3]: а) кількість впроваджених інновацій, інноваційних процесів, інноваційних видів продукції; б) обсяг реалізованої інноваційної продукції; в) експорт інноваційної продукції; г) кількість придбаних та переданих нових технологій.

Оцінити інноваційні витрати промислового підприємства за напрямками його інноваційної діяльності можна у розрізі витрат на [2, 4]:

- дослідження й розробку, зокрема внутрішні та зовнішні;
- придбання інших зовнішніх знань, зокрема придбання патентів і ліцензій на винаходи, корисні моделі, промислові зразки;
- придбання машин, обладнання та програмного забезпечення;
- інші напрямки, зокрема навчання та підготовка персоналу і ринкове

запровадження інновацій, обсяги витрат на технологічну підготовку виробництва: виробниче проектування, інші види підготовки виробництва для випуску нових продуктів, впровадження нових методів їх виробництва.

Аналіз у такому аспекті проведено на виборці підприємств, 5 з яких (ТОВ «С-інжиніринг», ТОВ «Завод Полігон», ТОВ «Фертеліта груп», ПАТ «Олимп-круг», ВГРП «ІЗАА» ПАТ «ЗАЗ») демонструють його типові результати, оскільки висвітлюють типові стани: активне зростання (ТОВ «Фертеліта груп»), відносна стабільність (ТОВ «С-інжиніринг», ТОВ «Завод Полігон», ВГРП «ІЗАА» ПАТ «ЗАЗ»), падіння (ПАТ «Олимп-круг»).

Основою для розрахунку середніх показників галузі як бази порівняння інноваційно-активного підприємства є інформація форм статистичної звітності: форм державного статистичного спостереження № 1-інновація «Обстеження інноваційної діяльності промислового підприємства» та № 1-технологія «Звіт про створення та використання провідних технологій та об'єктів права інтелектуальної власності» [5].

Нажаль, систематизація показників розвитку інноваційно-активних підприємств, наведених у перелічених формах, показала, що вони дозволяють здійснити витратно-кількісну оцінку інноваційної діяльності підприємства, проте не дозволяють оцінити ефективність його інноваційного розвитку. Саме тому значна кількість авторів пропонує альтернативні класифікації та склад показників, що дозволяють всебічно аналізувати інноваційний розвиток та діяльність водночас, їхні цілі, об'єкти та складові. Пропонується оцінювати: структуру та якість інновацій; обсяг, якість та ціну інноваційної продукції, витрати на її експлуатацію, темпи оновлення та окупність; кількість інноваційних процесів та технологій; інноваційний рівень виробництва; обсяг, динаміку, структуру і склад інноваційних витрат; обсяг, динаміку, склад джерел інноваційної діяльності; інтелектуальну власність; ефективність і динаміку інноваційної діяльності; ресурсне забезпечення, інноваційний клімат тощо.

Перелік показників, що здатний охопити перелічені аспекти, є занадто широким, тому його повністю недоцільно і неможливо оперативно використати на підприємстві. Можна припустити, що склад показників обумовлює обраний шлях інноваційного розвитку підприємства та його цільове призначення.

Дослідження це припущення підтвердило [2-4, 6]. Так, аналіз обсягів реалізованої продукції довів, що 54% підприємств аналізують рівень продажу інноваційної продукції по відхиленнях, оцінюючи вплив різних чинників на ці відхилення, а 32% підприємств аналізують обсяг продаж за окремими видами продукції або ринками. Для аналізу ринку інноваційної продукції деякі підприємства використовують показники: відносна частка ринку (22%), відносна частка ринку з урахуванням 3-х базових конкурентів (23%); опанування ринку, тобто відсоток покупців, які купують продукцію підприємства (30%). Водночас, 6% підприємств не аналізують частку ринку.

Видозмінений аналіз прибутковості дозволяє оцінити її: по продукції (90%), групах покупців (75%), регіонам споживання (32%), сегментам ринку

(25%). Територіальну оцінку попиту підприємства роблять підприємства, які мають географічно відділені філії та підрозділи (ТОВ «С-Інжинірінг»).

За результатами досліджень [2, 4] аналіз витрат на просування товару проводять лише 30% підприємств, а 90% підприємств аналіз витрат на маркетингові дослідження не проводять, частково за рахунок їх відсутності. Аналіз задоволення споживачів інноваційної продукції здійснює 47% підприємств, а кількість нових споживачів відстежує 32%. При встановленні цін на інноваційну продукцію підприємства використовують показник ціни порогу рентабельності (100%), іноді великі і середні підприємства застосовують показники точки беззбитковості (18%) і еластичності попиту (11%).

Показниками фінансових результатів інноваційної діяльності підприємства вважають рівень реалізованої продукції (51%) і чистий дохід (60%), що є помилковим, оскільки на них впливає значна кількість чинників. 12% не аналізують ці фінансові результати. 23% підприємств, контролюючи виконання інноваційних проектів, застосовують показник прибутковості інноваційних витрат і 12% підприємств – показник прибутковості інвестицій в інновації.

Підхід до систематизації показників на засадах врахування вимог груп економічного впливу [4], спирається на припущення щодо балансування системи оцінювання економічних показників діяльності підприємства, що проявляється в урівноваженні цілей і можливостей розвитку підприємства із достатністю отриманих фінансових ресурсів. Проте при оцінюванні показників інноваційного розвитку підприємства з точки зору інших груп економічного впливу підприємства, їхні цілі оцінювання будуть визначатися специфічним аспектом взаємодії. Так, для постачальників пріоритетом є вчасність оплати за поставлену продукцію, а для споживачів – якість останньої.

База порівняння та встановлення прогностичних значень є недосконалою, оскільки 92% підприємств прогнозує майбутні тенденції на статистиці минулих періодів. Це недоцільно, оскільки результати такого аналізу застосовні лише для сталого середовища, якого немає.

Можна узагальнити, що поширюється тенденція оцінювати інноваційну діяльність у спрощений спосіб. Фактично лише 30% підприємств мають повне або часткове обліково-аналітичного забезпечення оцінки інноваційної діяльності та інноваційного розвитку. Зроблена систематизація показників оцінювання інноваційного розвитку інноваційно-активних промислових підприємств в залежності від управлінських завдань, спрямованості оцінювання та обраного підприємством шляху інноваційного розвитку здатна розширити можливості оцінювання.

### **Список використаних джерел**

1. Руководство ОСЛО. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. 3-е изд., совместная публикация ОЭСР и Евростата / [Пер. на рус. яз.]; – М.: ГУ «Центр исследований и статистики науки», 2010. – 192 с.

5. Селіванова Н.М. Управління розвитком інноваційно-активного промислового підприємства на засадах контролінгу: нові реалії та завдання : [моногр.] / Н.М. Селіванова, С.В. Філіппова. – Одеса: вид-во «ВМВ», 2014. – 181 с.
6. Волощук Л.О. Финансовый анализ: [учебн. пособ.] / Л.А. Волощук, М.А. Юдин; [под ред. С.В. Филипповой]. – К.: КАФЕДРА, 2012. – 320 с.
7. Філіппова С.В. Оцінювання економічних показників діяльності організації на засадах врахування поглядів груп економічного впливу [Електронний ресурс] / С.В. Філіппова // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 2 (7). – С. 235– 240. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n2.html>.
8. Наказ Державного комітета статистики України «Про затвердження форм державних статистичних спостережень зі статистики науки та інновацій» : від 20.11.2012р. № 471. : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ukrstat.org/uk/norm\\_doc/2012/471/471\\_2012.htm](http://ukrstat.org/uk/norm_doc/2012/471/471_2012.htm).
9. Воронжак П.В. Податковий важіль інноваційного розвитку промислових підприємств : матеріали міжнар. українсько-японської конф. з питань науково-промислового співробітництва (Одеський національний політехнічний університет, (м. Одеса, 24-25 жовтня 2013р.)) / П.В. Воронжак. – Одеса: ОНПУ, 2013. – Т.2. – С.122-123.

**Воронжак П. В. Систематизация показателей инновационного развития инновационно активных промышленного предприятия**

*Систематизация показателей инновационного развития инновационно-активного промышленного предприятия. В статье исследован опыт промышленных предприятий по применению показателей для оценки инновационного развития, существующие подходы к систематизации показателей и предложены собственные подходы в зависимости от управленческой задачи, направленности оценивания и выбранного пути инновационного развития.*

**Ключевые слова:** инновационное развитие, инновационно-активное промышленное предприятие, систематизация, показатели, оценка

**Voronzhak P. Systematics indicators of innovation development of innovation-active industrial enterprises**

*Systematise indicators of innovation development of innovation-active industrial enterprises. In the article the experience of of industrial enterprises on the use of indicators to evaluate the development of innovative approaches existing and proposed their own approaches to the systematization of indicators based on administrative tasks and focus evaluating the chosen path of innovative development.*

**Keywords:** innovative development, innovative-active industrial enterprises, ordering, indicators, evaluation



С. В. Гаценко

## СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

*В статті досліджено питання зв'язку соціальної відповідальності інноваційного підприємництва та інноваційної інфраструктури. Уточнено зміст понять: інноваційна підприємницька діяльність, інноваційне підприємництво, соціальна відповідальність інноваційного підприємництва та інноваційна інфраструктура. Виділені види соціальної відповідальності інноваційного підприємництва. Зазначені основні проблеми розвитку інноваційної діяльності малих підприємств. На підставі проведеного аналізу участі центрів науково-технічної і економічної інформації в реалізації науково-технічних та соціально-економічних регіональних програм визначено, що систематизацію аналізу оцінювання соціальної відповідальності інноваційного підприємництва й інноваційної інфраструктури доцільно будувати на засадах симбіозу показників які дозволяють здійснити як витратно-кількісну оцінку так і визначити якісний чинник ефективності його розвитку.*

**Ключові слова:** соціальна відповідальність, інноваційне підприємництво, інноваційна інфраструктура, інноваційно-активне мале підприємство, показники оцінювання.

Важливим напрямком державної політики України в напрямку активізації інноваційного розвитку і подолання існуючого розриву інноваційного процесу, який утворився між стадіями наукових досліджень та впровадженням їх результатів у виробництво [1] є проведення ефективної державної політики щодо підтримки становлення та розвитку малого інноваційного підприємництва як суспільного явища, стимулювання та підтримки його соціальної відповідальності. Це неможливо зробити без врахування соціальної ролі, яку грає інноваційна інфраструктура. Для цього необхідно досліджувати соціальну відповідальність як інноваційного підприємництва, так й вітчизняної інноваційної інфраструктури, оцінювати їх тенденції та досягнутий рівень.

За останні роки опубліковано низку наукових праць з інноватики та соціальної відповідальності бізнесу, суспільства та держави. Праці відомих вчених О. Амоши, Є. Бельтюкова, А. Бутенка, М. Войнаренка, В. Гриньової, В. Захарченка, С. Ілляшенка, О. Кузьміна, П. Микитюка, П. Перерви, Л. Федулової, С. Філіппової, Н. Хрущ, Н. Чухрай, А. Яковлева, О. Ястремської значно поглиблюють теоретичний базис інноваційного підприємництва та інноваційної інфраструктури. А праці вітчизняних науковців Т. Артемової, Д. Баюри, В. Божкової, О. Березіна, С. Буко, Н. Водницької, О. Грішної висвітлюють проблематику соціальної відповідальності бізнесу.

Водночас, в наукових дослідженнях, незважаючи на достатньо велику кількість публікацій, питання зв'язку соціальної відповідальності інноваційного підприємництва та інноваційної інфраструктури залишаються невирішеними. Відповідно, недосконаліми залишаються методичні підходи до оцінювання соціальної відповідальності інноваційного підприємництва й інноваційної інфраструктури.

Мета дослідження полягає у спробі визначити особливості інноваційного підприємництва та оцінювання соціальної відповідальності інноваційного підприємництва й інноваційної інфраструктури.

Підприємство за «Керівництвом Осло» вважається інноваційно-активним, якщо має особливості двох груп навичок [1]:

- стратегічні: спрямованість на майбутнє; здатність тримати під контролем майбутні ринкові зміни; можливості до отримання, аналізування та використання технологічної і економічної інформації;

- організаційні: постійна взаємодія зсередини підприємства між його підрозділами і співпраця із вченими, консультантами, контрагентами; уміння ризикувати; залучення усього підприємства до нововведень та підвищення кваліфікації персоналу.

Нажаль, в Україні законодавче визначення інноваційного підприємництва взагалі відсутнє, а наукові підходи щодо визначення різняться. Зокрема, під поняттям «інноваційне підприємництво» дехто з дослідників [2] розуміє економічну діяльність зі створення та управління інноваційним підприємством з метою розробки, впровадження і комерційного використання різного роду інновацій. Інновації за такого підходу по суті є специфічним інструментом інноваційного підприємництва. Дехто [3] вважає інноваційне підприємництво сукупністю ініціативних систематичних дій взаємопов'язаних суб'єктів інноваційної підприємницької діяльності, що мають ризиковий характер і забезпечують перебіг етапів інноваційного циклу, який проходять інновації з високим рівнем соціальної, науково-технічної та комерційної значущості з метою задоволення потреб споживачів та отримання прибутку

Тому зміст згаданого поняття потрібно уточнити. *Інноваційна підприємницька діяльність* – це вид творчої діяльності, спрямованої на створення нового або вдосконаленого продукту, технологічного процесу або на вироблення нового підходу до надання соціальних послуг.

Результатом інноваційного підприємництва виступає готовий товар (продукція, послуга), який підприємство реалізує споживачеві інноваційної продукції за ціною, що включає витрати на здійснення інноваційної діяльності і прибуток підприємства. Отже, *інноваційне підприємництво – це особливий новаторський процес господарювання*. У його основі лежать постійний пошук нових можливостей, орієнтація на інновацію, вміння витягати і використовувати для вирішення постійних завдань ресурси з різних джерел. Даний вид підприємництва пов'язаний з готовністю підприємця добровільно взяти на себе весь ризик, пов'язаний із здійсненням нового проекту або ж поліпшенням існуючого, прийняти на себе фінансову, моральну і соціальну відповідальність за процес, який повинен принести грошовий дохід та особисте задоволення досягнутим. Інноваційне підприємництво є основною базою всіх сфер підприємницької діяльності.

Крім того, інноваційне підприємництво одночасно являє собою і економічне явище, і процес. Як економічне явище підприємництво виступає як

форма виробничих відносин з приводу виробництва і реалізації споживачам конкретних товарів (робіт, послуг) необхідного якості та отримання запланованого результату. А як економічний процес воно виражає всю систему відносин, що виникають у підприємця у взаєминах із споживачами у процесі реалізації товарів (робіт, послуг), з постачальниками, іншими господарюючими суб'єктами, найманими працівниками і, нарешті, з державними та іншими органами управління.

Розвиток інноваційного підприємництва залежить від попиту з боку споживачів на інновації, наявності розвинутого науково-технічного потенціалу національної економіки, функціонування венчурних фірм та інвесторів, що фінансують ризикову інноваційну діяльність. В Україні проблема залучення малих фірм до інноваційної діяльності залишається нерозв'язаною. За даними офіційної статистики, рівень поширення інноваційних процесів у вітчизняному малому підприємстві помітно відстає від рівня поширення інноваційних процесів у вітчизняній економіці взагалі, а також від рівня поширення інноваційних процесів у малому підприємстві розвинених країн світу.

Активізація інноваційного підприємництва в Україні залежить, в тому числі, від рівня його організаційно-інфраструктурного забезпечення, під яким слід розуміти комплекс заходів зі створення сприятливих умов для здійснення інноваційного підприємництва через систему взаємопов'язаних інститутів, які спрямовують свою діяльність на його підтримку.

Необхідно зазначити, що основними проблемами розвитку інноваційної діяльності малих підприємств є:

- проблеми фінансового характеру: нестача власних коштів підприємств, ускладненість залучення фінансових ресурсів з ринкових джерел (зокрема, жорсткі умови кредитування, недостатня фінансова підтримка з боку держави);

- проблеми організаційно-комунікаційного характеру: нерозвинутість ринку технологій; незрілість інноваційної інфраструктури, що має надавати посередницькі, інформаційні, юридичні, експертні, фінансово-кредитні та інші послуги; недоліки нормативно-правової бази інноваційної діяльності; відсутність умов налагодження коопераційних зв'язків з іншими суб'єктами інноваційного процесу;

- проблеми інформаційного характеру: відсутність або недоступність систематизованої інформації про нові технології, що мають потенціал комерціалізації, а також про стан та прогнозні оцінки кон'юнктури ринків збуту інноваційної продукції;

- проблеми внутрішньовиробничого характеру: низький інноваційний потенціал підприємства, нестача кваліфікованого технічного та управлінського персоналу на тлі незрілості консалтингової та інжинірингової інфраструктури;

- проблеми ринкового характеру: висока вартість нововведень, невизначеність строків інноваційного процесу, високий економічний ризик інноваційної діяльності, тривалі строки окупності нововведень, низький платоспроможний попит на вітчизняну інноваційну продукцію [4, 5].

Інноваційну активність підприємства висвітлюють три основні характеристики: наявність завершених інновацій; ступень участі підприємства в їх розробці та основні причини відсутності інноваційної діяльності.

Враховуючи термінологію стандартів, а також особливості інноваційного підприємництва, *соціальну відповідальність інноваційного підприємництва можна представити як чесну, але непрозору через наявність комерційної таємниці інновації, поведінку учасників інноваційної діяльності, яка з користю впливає на якість життя як сучасників, так і нащадків*. Виходячи з даного подання можна виділити *види його соціальної відповідальності*, такі як:

- відповідальність винахідників перед суспільством за їх творчу активність (в якості її обґрунтування можна навести євангельську притчу про таланти);
- відповідальність роботодавців перед працівниками за охорону їхнього здоров'я і перед суспільством за неспричинення шкоди довкіллю;
- відповідальність творчо активної спільноти перед винахідниками за збереження їхніх авторських прав на інновацію.

Зазначені види соціальної відповідальності в подальшому набувають форми конкретних науково-технічних та соціально-економічних програм, представлених нижче (табл. 1), в розрізі регіональної спрямованості.

В свою чергу реалізація відповідних програм залежить від якості сформованої інфраструктури. Під *інноваційною інфраструктурою* розуміється сукупність організацій, що сприяють здійсненню інноваційної діяльності, таких, як науково-технічні, освітні, виробничі організації та їх об'єднання, технологічні інкубатори, технополіси, технопарки, навчально-ділові центри, інноваційні та венчурні фонди, інші спеціалізовані організації, а також інноваційно-технологічні центри та офіси комерціалізації розробок та ін. У переліку наведені найбільш важливі специфічні ринково-орієнтовані суб'єкти господарювання. Головне їх призначення полягає в реалізації інноваційної діяльності, комерціалізації результатів НДДКР і їх прискореному просуванні до сфери матеріального виробництва, а також у створенні сприятливих умов для інноваційного розвитку економіки країни.

Однак не тільки ці суб'єкти складають інноваційну інфраструктуру, окрему позицію в цій сфері займають центри науково-технічної і економічної інформації (ЦНТЕІ) які функціонують за основними регіональними програмами наданими в табл. 1.

З огляду табл. 1 можемо зробити наступні регіональні та функціональні висновки. По-перше, жоден з центрів не приймає участі у програмах зайнятості населення, що свідчить о відсутності у центрів: а) відповідних практичних заходів з вирішення питання даної проблематики; б) монополізації цієї сфери державними центрами зайнятості. По-друге, всі центри приймають участь в програмі з охорони і комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності, що свідчить що саме сфера комерціалізації є актуальною для сьогоденної стадії розвитку соціальної відповідальності в інноваційній інфраструктурі. По-

## Участь ЦНТЕІ у реалізації регіональних науково-технічних та соціально-економічних програм

Центри науково - технічної і економічної інформації (ЦНТЕІ) Регіональні програми	Програма науково-технічного та інноваційного розвитку	Програма підвищення якості та конкурентоспро-можності продукції	Програма соціально-економічного і культурного розвитку	Програма енергозбереження	Програма розвитку і підтримки малого підприємництва	Програма поліпшення стану безпеки, гігієни праці та виробничого середовища	Програма захисту прав споживачів	Програма зайнятості населення	Програма з охорони і комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності	Програма з охорони довкілля, раціонального використання природних ресурсів
1. Волинський науково-інформаційний центр	+		+						+	
2. Дніпропетровський	+								+	
3. Житомирський		+	+	+					+	
4. Запорізький			+	+					+	
5. Ів.- Франківський					+				+	
6. Київський	+		+						+	
7. Львівський				+	+	+			+	
8. Полтавський	+								+	
9. Рівненський	+	+		+	+		+		+	
10. Хмельницький		+		+					+	
11. Черкаський					+				+	
12. Чернігівський	+		+		+	+			+	
13. Одеський «ІНВАЦ»									+	+
14. Харківський	+		+						+	

третє, зазначається сумарна низька активність аналізованих об'єктів інфраструктури, а саме середня участь програм в яких приймає участь ЦНТЕІ складає 3,5 з 10-ти, тоді як самий активний приймає участь в 6 програмах.

Для більш повного аналізу доцільно табл.1 з якісними показниками доповнити кількісними характеристиками з оцінки витрат на реалізацію програм як сумарно так і в розрізі [5, 6]:

- дослідження й розробку, зокрема державні та регіональні;
- придбання інших зовнішніх знань, зокрема придбання патентів і ліцензій на винаходи, корисні моделі, промислові зразки;
- придбання техніки та технологій, обладнання та програмного забезпечення;
- інші напрямки, зокрема навчання та підготовка персоналу і ринкове запровадження інновацій, обсяги витрат на технологічну підготовку виробництва: виробниче проектування, інші види підготовки виробництва для випуску нових продуктів, впровадження нових методів їх виробництва.

Можна узагальнити, що поширюється та зазначається важливість тенденції оцінювання соціальної відповідальності інноваційного підприємництва й інноваційної інфраструктури як заходів відображення реальних дій, впроваджених суб'єктами інноваційної інфраструктури. З цієї мети автор наполягає на синхронному використанні показників з якісною та кількісною властивістю надання інформації з визначення ефективності реалізованих програм.

### Список використаних джерел

1. Руководство ОСЛО. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. 3-е изд., совместная публикация ОЭСР и Евростата / [Пер. на рус. яз.]; – М.: ГУ «Центр исследований и статистики науки», 2010. – 192 с.
2. Зянько В.В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку. Монографія. – Вінниця: УНІВЕРСУМ, 2008. – 397 с.
3. Шайдюк І.Е., Черкасова Ю.І. Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності малих підприємств в Україні / Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. 2010. № 1 (3). Том 2. – С.357-262.
4. Бояринова К.О. Механізм організаційно-інфраструктурного забезпечення інноваційного підприємництва. – Рукопис. Дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук за спеціальністю 08.00.03 – економіка та управління національним господарством. – ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», Київ, 2007.
5. Новікова О.Ф., Дейч М.Є., Панькова О.В. та ін. Діагностика стану та перспектив розвитку соціальної відповідальності в Україні (експертні оцінки) : моногр. – Донецьк : Ін-т економіки пром-сті НАН України, 2013.
6. Колот А.М. Дослідження взаємозв'язку соціального та економічного розвитку як складової “перереформатизації” економічного мислення // Соціально-трудові відносини: теорія і практика. – 2012. – № 1 (3). – С. 5–11.

**Гаценко С. В. Социальная ответственность инновационного предпринимательства и инновационной инфраструктуры**

*В статье исследованы вопросы взаимосвязи социальной ответственности инновационного предпринимательства и инновационной инфраструктуры. Уточнено содержание понятий: инновационная предпринимательская деятельность, инновационное предпринимательство, социальная ответственность инновационного предпринимательства и инновационная инфраструктура. Выделены виды социальной ответственности инновационного предпринимательства. Указаны основные проблемы развития инновационной деятельности малых предприятий. На основании проведенного анализа участия центров научно-технической и экономической информации в реализации научно-технических и социально-экономических региональных программ определено, что систематизацию анализа оценивания социальной ответственности инновационного предпринимательства и инновационной инфраструктуры целесообразно строить на симбиозе показателей которые позволяют осуществить как расходно-количественную оценку, так и определить качественный фактор эффективности его развития.*

**Ключевые слова:** социальная ответственность, инновационное предпринимательство, инновационная инфраструктура, инновационно-активное малое предприятие, показатели оценки.

**Gatsenko S. Social responsibility innovative entrepreneurship and innovation infrastructure**

*In the article the question of social responsibility communications innovation entrepreneurship and innovation infrastructure. Clarified the meaning of: innovative entrepreneurship, innovative entrepreneurship, social responsibility and innovation business innovation infrastructure. Dedicated kinds of social responsibility of business innovation. These basic problems of innovative small businesses. Based on the analysis of the participation of centers of scientific, technical and economic information on the implementation of scientific, technical and socio-economic regional programs determined that systematizing analysis estimation CSR innovative entrepreneurship and innovation infrastructure is better to build on the principles of symbiosis indicators which allow to carry out a costly-quantitative assessment and qualitative factors to determine the effectiveness of its development.*

**Keywords:** social responsibility, innovative entrepreneurship, innovation infrastructure, innovation-active small business, indicators evaluating.

УДК 658.15:06.053.52

*О. В. Кирев, С. О. Нейков*

**КЛАСИФІКАЦІЯ БІЗНЕС-КОМУНІКАЦІЙ ІННОВАЦІЙНО-АКТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В АСПЕКТІ ЗАЛУЧЕННЯ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ**

*В статті досліджені класифікації джерел фінансування на предмет визначення принципів, ознак та особистостей побудови відповідних бізнес-комунікацій необхідних для вирішення питання залучення джерел фінансування інноваційно-активних підприємств. Визначені основні ознаки для побудови класифікація бізнес-комунікацій інноваційно-активних підприємств в аспекті залучення джерел фінансування. Пропонована*

*класифікація бізнес-комунікацій для інноваційно-активних підприємств в аспекті залучення джерел фінансування, яка побудована за ознаками: види ресурсів, умови отримання фінансування та способи отримання фінансування.*

**Ключові слова:** бізнес-комунікації, інноваційно-активні підприємства, джерела фінансування, класифікація бізнес-комунікацій, ознаки класифікації.

Сформовані політичні й економічні умови в яких працюють сучасні інноваційно-активні підприємства зазначені такими неоднозначними обставинами як: відсутність у персоналу та власників підприємств досвіду управління та розвитку в умовах політичної нестабільності, дефіцит фінансування, висока вартість залучених кредитних ресурсів, зацікавленість інвесторів високоприбутковими інноваціями. За таких обставин інноваційно-активним підприємствам для забезпечення постійно-розвиваючого тренду інноваційної діяльності необхідне вирішення питання безперервного її фінансування, яке в свою чергу залежить від вміння формувати, використовувати та зберігати бізнес-комунікацій в аспекті залучення джерел фінансування.

Досліджувана тема лежить на перехресті таких двох сфер як: а) класифікація джерел фінансування інноваційно-активної діяльності; б) формування бізнес-комунікацій; яким в своїх працях приділили увагу вітчизняні та зарубіжні вчені: Горпинченко А., Колеснік В., Лановий В., Опарін В., Погасій С., Поддєрьогін А., Рожко О., Романенко О., Самойлова Т., Філіна Г.. Проаналізуємо деякі з них на предмет визначення принципів, ознак та особистостей групування джерел фінансування, як засадам формування інноваційно-активними підприємствами відповідних бізнес-комунікацій.

Метою статті є дослідження класифікації джерел фінансування на предмет визначення принципів, ознак та особистостей побудови відповідних бізнес-комунікацій необхідних для вирішення питання залучення джерел фінансування інноваційно-активних підприємств. За основними визначеними ознаками побудувати класифікацію бізнес-комунікацій для інноваційно-активних підприємств в аспекті залучення джерел фінансування.

Так спираючись на науковців Рожко О. [1], Лановий В. [2] відбудова класифікації бізнес-комунікацій для інноваційно-активних підприємств повинна здійснюватись за таким основним та головним напрямком як комунікація з суб'єктами державних джерел фінансування інноваційних проектів, який в свою чергу поділяється на такі під комунікаційні потоки як взаємодія з: а) бюджетними фондами; б) позабюджетними фондами; в) організаторами проведення державних конкурсів та державних замовлень. В даному випадку пріоритети державної політики окреслюють сферу фінансування інноваційних проектів, таким чином цей підхід к формуванню бізнес-комунікацій буде не результативним для інноваційно-активних підприємств галузь діяльності яких лежить поза межами державних інтересів. Взагалі, ми згодні з думкою авторів о важливості присутності комунікативних властивостей вміння налагоджувати відносини з державними фінансовими органами і саме це джерело має великий потенціал впливу на інноваційний



розвиток. Але автори не розкривають: по-перше, пропоновану ними класифікацію джерел як основу формування бізнес-комунікацій; по-друге особливості банківських, власних джерел фінансування та відповідних їм напрямків бізнес-комунікацій.

Наступні вчені: В.М. Колесік, С.О. Погасій, Г.І. Філіна [3-5], які як і попередні автори не зазначають можливість використання пропонованої ними класифікації джерел фінансування як куту погляду з формування класифікації бізнес-комунікацій для інноваційно-активних підприємств в аспекті залучення джерел фінансування. Але в результаті адаптування їх погляду до сфери бізнес-комунікацій маємо класифікацію комунікацій в аспекті залучення джерел фінансування за ознаками: за потоком отриманих джерел – внутрішні та зовнішні; за способом залучення – власні, позичені та залучені; яка набуває такого загального вигляду (рис. 1). Такий підхід до класифікації комунікації сприяє вирішенню сучасного питання дефіциту фінансування, але відкритими залишаються особливості бізнес-комунікацій які обумовлені видами необхідних ресурсів, що потребує вдосконалення.

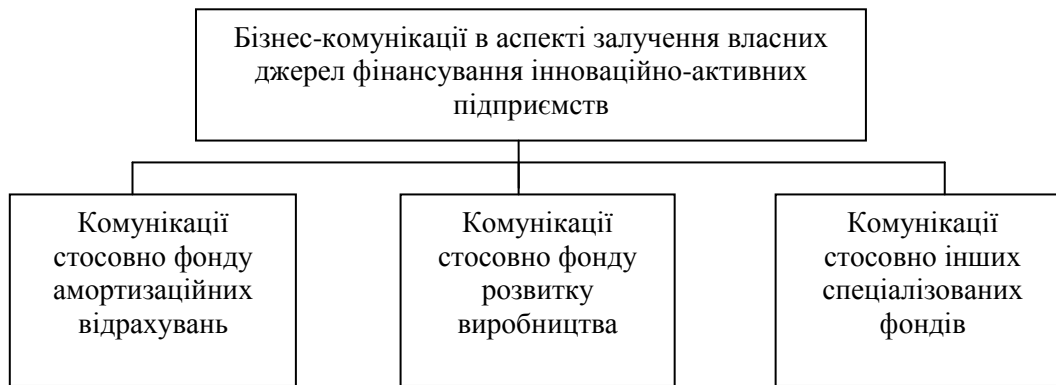


**Рис. 1. Класифікація бізнес-комунікацій інноваційно-активних підприємств в аспекті залучення джерел фінансування**  
(джерело: удосконалене на підставі [3-5])

Дослідження наступних вчених: Т.А. Самойлова, С.М. Сичук, М.І. Скрипник [6-8]: а) відрізняється від погляду попередніх дослідників [3-5] визначення важливості класифікації власних джерел за ознакою їх будовання; б) мають схожість в не освідченні аспекту використання пропонованої класифікація джерел фінансування як можливої основи класифікації бізнес-комунікацій в аспекті залучення джерел фінансування. В результаті трансформації їх погляду до сфери бізнес-комунікацій маємо класифікацію комунікацій за ознаками їх будовання (рис. 2).

Отже, бізнес-комунікації в аспекті залучення власних джерел фінансування інноваційно-активних підприємств в свою чергу складаються з комунікацій які стосуються: а) фонду амортизаційних відрахувань, характер яких в свою чергу визначають фактори його утворення та використання. За своєю суттю ці комунікації носять внутрішню, відповідно меж підприємства ознаку, але

обмежені чинним законодавством; б) фонду розвитку виробництва; в) інших спеціалізованих фондів.



**Рис. 2. Класифікація бізнес-комунікацій інноваційно-активних підприємств в аспекті залучення джерел за ознакою їх будовання**  
(джерело: удосконалене на підставі [6-8])

Властивості комунікацій стосовно формування та використання фонду розвитку виробництва, як інші фондів спеціального призначення, в аспекті розгляду її як комунікацій сприяючих формуванню власних джерел фінансування інноваційно-активних підприємств є похідними від існуючих на підприємстві прибуток утворюючих комунікацій.

Так в адаптованому підході авторів приділяється увага бізнес-комунікаціям сприяючим використанню внутрішніх джерел забезпечення інноваційно-активної діяльності та не приділяється увага бізнес-комунікаціям сприяючим залученню зовнішніх джерел ресурсного та фінансового забезпечення, що звужує варіативність вирішення проблем дефіциту фінансування. Вище зазначені позитивні та негативні чинники необхідно врахувати при розробці класифікації бізнес-комунікацій.

На відміну від підходів розглянутих вище, в позиковій класифікації джерел фінансування враховується аспект часу [1-3]. Таким чином в результаті адаптації їх погляду до сфери бізнес-комунікацій маємо класифікацію комунікацій в аспекті залучення джерел фінансування з врахуванням часового аспекту (рис. 3). Можемо відмітити, що варіант класифікації бізнес-комунікацій інноваційно-активних підприємств в аспекті залучення позикових джерел за ознакою терміновості враховує важливий чинник зміни вартості коштів в часі.

Звідси, при формуванні та вдосконаленні класифікації бізнес-комунікації інноваційно-активних підприємств в аспекті залучення джерел фінансування важливо приділити увагу цьому фактору, що має вплив на: а) повноту розкриття цього аспекту в процесі комунікації; б) оцінку якості побудовання бізнес-комунікативних процесів; в) остаточну вартість залучених ресурсів; г) прийняття рішення стосовно вибору джерела фінансування. Недоліком цього підходу є не освітлення особливостей бізнес-комунікацій в аспекті впливу на класифікацію диференційних ознак джерел фінансування в розрізі грошові та натуральні, що є напрямком подальшого вдосконалення.

На зображених класифікаціях бізнес-комунікацій інноваційно-активних підприємств (рис. 1, та рис. 3) відмічається ще одна ознака за якою групують комунікації це комунікації стосовно видів отриманих джерел: внутрішні та зовнішні. Зазначення цієї ознаки в класифікації бізнес-комунікацій сприяє інноваційно-активним підприємствам в: а) покращенню якості комунікативних процесів; б) побудов комунікативних механізмів спрямованих на пошук та залучення як внутрішніх так і зовнішніх джерел фінансування; в) збільшенні варіантності залучення джерел фінансування.



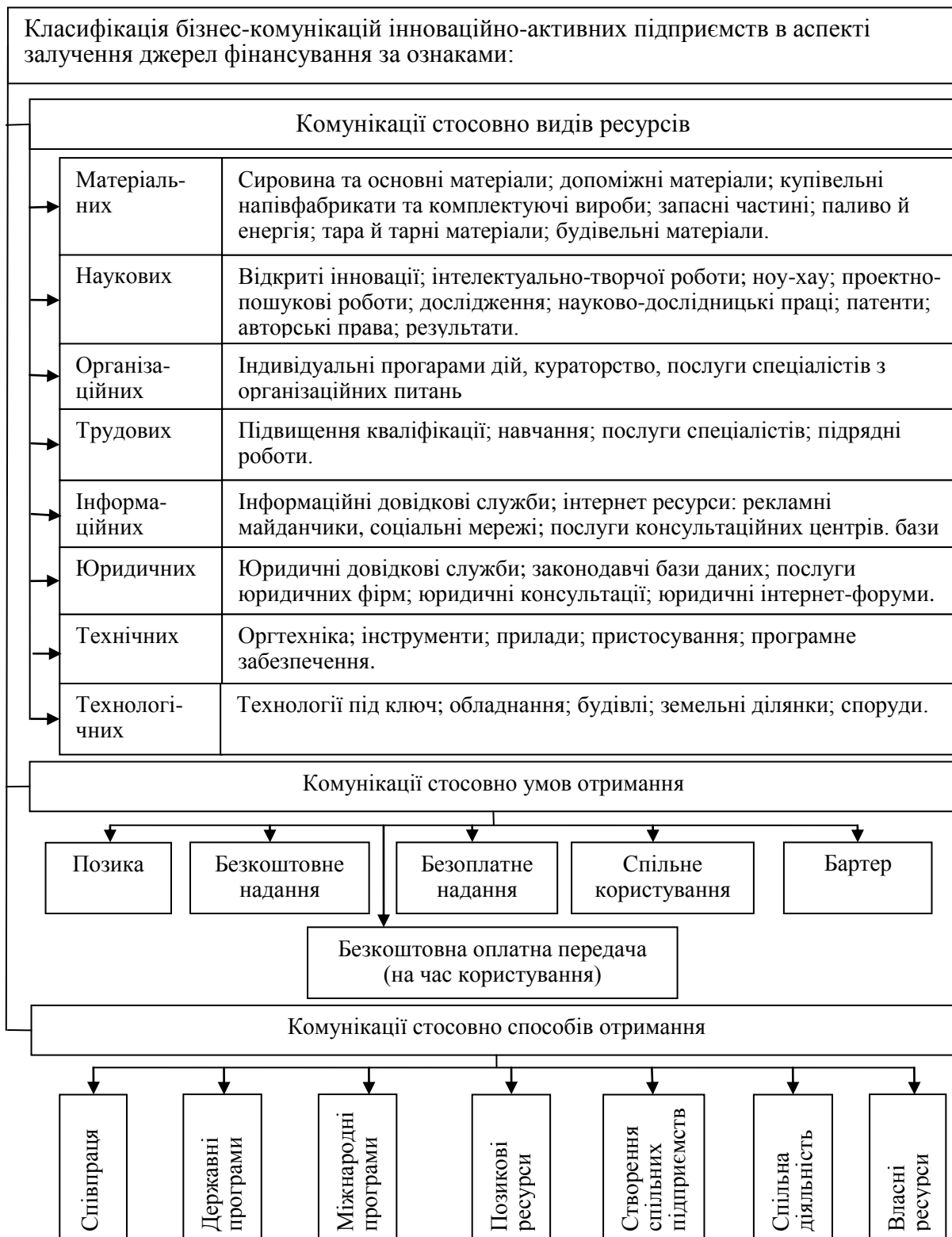
**Рис. 3. Класифікація бізнес-комунікацій інноваційно-активних підприємств в аспекті залучення позикових джерел за ознакою терміновості (джерело: [1,6-8])**

Враховуючи вище сказане на рис. 4 надана класифікація бізнес-комунікацій інноваційно-активних підприємств в аспекті залучення джерел за ознаками: способи отримання, види ресурсів, умови отримання.

Як видно з рис. 4, бізнес-комунікації стосовно способів отримання джерел фінансового забезпечення представлені такими напрямками як: співпраця;

## СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОГО ПЕРІОДУ УКРАЇНИ

державні програми; позикові ресурси; міжнародна співпраця; спільна діяльність; створення спільних підприємств; власні ресурси. Кожен з них окреслює притаманні їм індивідуальні властивості побудування та реалізації відповідних бізнес-стосунків. А саме:



**Рис. 4. Класифікація бізнес-комунікацій інноваційно-активних підприємств в аспекті залучення джерел фінансування за ознаками: способи отримання, види ресурсів, умови отримання (джерело: удосконалене на підставі [1-8])**

1. Державні програми, як бізнес-комунікації інноваційно-активних підприємств являють собою форму стосунків підприємства та держави, які спрямовані на забезпечення підприємства можливістю користування державними коштами як джерелом фінансового забезпечення його інноваційної діяльності. Отримані ресурси як результати комунікацій можуть надходити підприємству в вигляді: природних ресурсів, земельних ділянок, податкових пільг, послуг державних спеціалістів та ін;

Міжнародна співпраця, як бізнес-комунікації інноваційно-активних підприємств являють собою стосунки підприємства та міжнародних суб'єктів.

Дані взаємовідносини спрямовані на забезпечення підприємства можливістю користування іноземними джерелами фінансування його інноваційної діяльності. Це можуть бути: технології, спеціалісти, технології, патенти, авторські права, обладнання, та ін;

2. Створення спільних підприємств, як бізнес-комунікації інноваційно-активних підприємств являють собою форму стосунків підприємства та інших підприємств, за результатами якої утворюються спільні підприємства. Таким чином результатом комунікації для підприємства виступає можливість залучення коштів на фінансування інноваційної діяльності від партнерів, який в свою чергу базується на умовах домовленості створіння спільних підприємств;

3. Позикові ресурси, як бізнес-комунікації інноваційно-активних підприємств являють собою форму стосунків підприємства та позичаючи установ, які спрямовані на забезпечення підприємства можливістю користування, для фінансування інноваційної діяльності, позиковими ресурсами на визначених умовах;

4. Власні ресурси, як бізнес-комунікації інноваційно-активних підприємств являють собою форму внутрішніх комунікацій підприємства, в результаті яких визначається яке з власних джерел коштів буде залучатись до фінансування інноваційної діяльності;

5. Спільна діяльність як бізнес-комунікації інноваційно-активних підприємств являють собою форму стосунків підприємства та інших підприємств. Таким чином результатом комунікації для підприємства виступає можливість залучення коштів на фінансування інноваційної діяльності від партнерів, який в свою чергу базується на умовах домовленості створіння спільної діяльності;

6. Співпраця, як бізнес-комунікації інноваційно-активних підприємств являють собою форму стосунків підприємства та інших підприємств, за результатами якої утворюється співпраця. Таким чином результатом комунікації для підприємства виступає можливість залучення коштів на фінансування інноваційної діяльності від інших підприємств, який в свою чергу формується за рахунок умов взаєморозрахунків.

Отже, класифікація бізнес-комунікацій інноваційно-активних підприємств в аспекті залучення джерел фінансування за ознаками: способи отримання,

види ресурсів, умови отримання враховує виявлені в досліджених класифікаціях наступні позитивні моменти:

– класифікація бізнес-комунікацій інноваційно-активних підприємств в аспекті залучення джерел фінансування за ознакою способів залучення: власні, позичені та залучені; в пропонованому підході відображена наявність таких елементів в переліку комунікацій стосовно способів отримання як: «Власні ресурси» та «Позикові ресурси»; що забезпечує наявність інформаційно-аналітичний аспект, що є корисним для забезпечення вибору джерела фінансування;

– класифікація бізнес-комунікацій інноваційно-активних підприємств в аспекті залучення джерел фінансування за ознакою – потік отриманих джерел: внутрішні та зовнішні; в пропонованому підході зазначена особливість, в розділі: «комунікації стосовно способів отримання», відображена елементом «Власні ресурси»; виокремлення цієї внутрішньої форми бізнес-комунікації в класифікації сприяє окресленню її особливостей як базових засад для подальшого вдосконалення відповідного інструментарію;

– класифікація бізнес-комунікацій інноваційно-активних підприємств в аспекті залучення джерел фінансування пропонує розділяти комунікації стосовно видів ресурсів: матеріальні, наукові, організаційні, юридичні, технічні, технологічні, трудові. Остаточний розподіл формується індивідуально відповідно особистостей підприємства, його навичок та досвіду бізнес-комунікацій. Цей розподіл зазначає індивідуальний, окремий підхід до налагодження комунікацій стосовно забезпечення інноваційної діяльності підприємство відповідно заздалегідь визначеної потреби в ресурсі, що сприятиме: зменшенню витрат, стабільністю забезпечення, покращенню якості.

Підводячи підсумки цього дослідження підкреслимо, що нами досліджені класифікації джерел фінансування на предмет визначення принципів, ознак та особистостей побудови відповідних бізнес-комунікацій необхідних для вирішення питання залучення джерел фінансування інноваційно-активних підприємств. Визначені основні ознаки для побудови класифікація бізнес-комунікацій інноваційно-активних підприємств в аспекті залучення джерел фінансування. Пропонована класифікація бізнес-комунікацій для інноваційно-активних підприємств в аспекті залучення джерел фінансування, яка побудована за ознаками: види ресурсів, умови отримання фінансування та способи отримання фінансування. Вдосконалена класифікація бізнес-комунікацій для інноваційно-активних підприємств в аспекті залучення джерел фінансування сприяє вирішенню проблем дефіциту фінансування інноваційної діяльності за рахунок:

– в розробленому підході пропонується весь діапазон комунікацій стосовно: видів ресурсів; умов отримання; способів отримання, що сприяє управлінню інноваційно-активних підприємств в розширенні інформаційно-аналітичного забезпечення управлінського інструментарію вибору варіанта оптимальної комунікації;

– пропонований підхід ґрунтується на класифікація комунікацій

стосовно видив необхідних ресурсів за диференційним принципом, що надає можливості персоналу відповідному за забезпечення фінансування інноваційної діяльності вирішити проблему дефіциту ресурсів як за допомогою активізації бізнес-комунікацій стосовно грошових ресурсів а також бізнес-комунікацій стосовно ресурсів в натуральному виразі;

– пропонується класифікація сприяє подальшій спеціалізації комунікацій відповідно особливостей інноваційно-активних підприємств та їх певних проектів, бо саме процес звуження спеціалізації обумовлює покращення її якості, що в свою чергу зазначає підвищення імовірності отримання позитивного результату бізнес-спілкування.

### Список використаних джерел

1. Рожко О.Д. Роль державних фінансів у забезпеченні макроекономічної стабілізації [Електронний ресурс] / О.Д. Рожко // Наукові вісті Далівського університету. – 2014. – № 11. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/jpdf/Nvdu\\_2014\\_11\\_6.pdf](http://nbuv.gov.ua/jpdf/Nvdu_2014_11_6.pdf). – Доступно на 16.11.2014. – Назва з екрана.

2. Лановий В. Джерела, ефективність та перспективи українських інвестицій / В. Лановий // Фінансовий ринок України. – 2011. – № 2. – С. 68–70.

3. Погасій С.О. Інвестиційний менеджмент (в прикладах і завданнях): [навч. посіб.] / С.О. Погасій, О.В. Познякова, Ю.В. Краснокутська. – Х.: ХНАМГ, 2009. – 337 с.

4. Колесник В.М. Про підходи до класифікації витрат промислового підприємства / В.М. Колесник // Наукові праці МАУП: Зб. наук. праць.. – Київ, 2014. – Вип. 2. – С. 146-150.

5. 62. Філіна Г.І. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : [Навч. посібн.] / Г.І. Філіна. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 320 с.

6. Самойлова Т.А. Джерела формування фінансового капіталу підприємства / Т.А. Самойлова // Облік і фінанси АПК. – 2011. – №1. – С. 169-174

7. Сичук С. М. Класифікація витрат на інновації та напрями їх вдосконалення для цілей обліку та контролінгу / С. М. Сичук // Економічні науки. Сер.: Облік і фінанси: Зб. наук. праць. – Луцьк, 2013. – Вип. 10, (2). – С. 238-243.

8. Скрипник М.І. Облік витрат на промислових підприємствах у розрізі їх класифікації / М.І. Скрипник // Економічні науки. Серія : Облік і фінанси: Зб. наук. праць. – Луцьк, 2010. – Вип. 7, (3). – С. 200-208.

**Кирев О. В., Нейков С. А. Классификация бизнес-коммуникации инновационно-активных предприятий в аспекте привлечение источников финансирования**

*В статье исследованы классификации источников финансирования на предмет определения принципов, признаков и особенностей построения соответствующих бизнес-коммуникаций необходимых для решения вопроса привлечение источников финансирования инновационно-активных предприятий. Определены основные признаки для построения классификация бизнес-коммуникаций инновационно-активных предприятий в аспекте привлечение источников финансирования. Предлагаемая классификация бизнес-*

коммунікацій для інноваційно-активних підприємств в аспекті привлечення джерел фінансування, котра побудована за ознаками: види ресурсів, умови отримання фінансування і способи отримання фінансування.

**Ключевые слова:** *бізнес-комунікації, інноваційно-активні підприємства, джерела фінансування, класифікація бізнес-комунікацій, ознаки класифікації.*

**Kirev O., Neykov S. Classification of business communications innovation-active companies in terms of attracting funding sources**

*The article examined the classification of sources of funding in terms of defining the principles, characteristics and personalities relevant building business communications needed to address the issue of attracting funding sources of innovation active enterprises. The main features for building classification of business communications innovation-active companies in terms of attracting funding. The proposed classification for business communications innovation-active companies in terms of attracting funding sources, which is built on the basis of: types of resources, subject to funding and how to obtain funding.*

**Keywords:** *business communication, innovation-active businesses, funding sources, classification of business communications features of the classification.*

УДК 338.414

*Г. В. Карпінська, Н. Г. Новак*

**СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ  
ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА**

*У статті розглянуті основні стратегії управління інноваційним розвитком виробничого підприємства. Стратегії були представлені на макрорівні та на мікрорівні. На мікрорівні виділені такі стратегії: стратегії нововведень, ресурсні стратегії, функціональні стратегії та організаційні стратегії. Також в статті виділені базові стратегії розвитку виробничого підприємства, які мають в своїй основі інноваційну складову: стратегії інтенсивного та інтеграційного розвитку, стратегії диверсифікації та скорочення. Схематично показано, що базові стратегії можуть складатися з декількох стратегій мікрорівня, як представлено на прикладі стратегії скорочення для виробничого підприємства на другій схемі. У висновку розглянуті завдання управління інноваційним розвитком виробничого підприємства.*

**Ключові слова:** *управління, стратегія, інноваційний розвиток, виробниче підприємство, макрорівень, мікрорівень.*

В умовах ринкової економіки, які передбачають модернізацію сектора економіки країни на основі активізації впровадження інновацій в діяльність підприємств, посилення їх самостійності та відповідальності в прийнятті рішень відносно ведення свого бізнесу, стає все більш актуальним питання безперервного стратегічного розвитку виробничих підприємств, управління яким стає дедалі складнішим під впливом нестабільного навколишнього середовища.

Серед науковців, які приділяли увагу стратегічному управлінню інноваційним розвитком, можна виділити О. Волкова, І. Павленко, В. Ткаченко,



В. Чубай, А. Гриньова, В. Осецького та ін. На макрорівні інноваційний розвиток представлений у роботах О. Білоуса, А. Скаленка, Ю. Бугая, І Бистрякова та ін.

Багато публікацій відносно інноваційного розвитку підприємства носять загальний характер, в них недостатньо висвітлені специфіки виробничих підприємств. Стратегії інноваційного розвитку розглядаються окремо, не розкриті можливості встановлювати взаємозв'язок між ними, що свідчить про доцільність проведення аналізу у цьому напрямі.

Мета статті – проаналізувати інноваційні стратегії для виробничих підприємств та визначити їх місце в загальній стратегії підприємства.

Більшість виробничих підприємств, які займаються інноваційним розвитком, функціонують в середовищі з високим рівнем конкуренції, в якому присутня висока ймовірність появи нових видів продуктів і, як наслідок, розвиток нових галузевих сегментів ринку. Це призводить до перерозподілу впливу виробничих підприємств, які конкурують між собою, на галузевому ринку і загостренню конкурентної боротьби.

Стратегічне управління інноваційним розвитком виробничого підприємства має розглядати можливість отримання переваг від змін у зовнішньому середовищі для правильного вибору цілей діяльності підприємства. Адже, на сьогодні, роль інноваційних стратегій значно зросла, так як на основі нових технологій та продукції розглядаються основні напрямки розвитку виробничої діяльності.

Стратегічне управління інноваціями вирішує питання планування та реалізації інноваційних проектів, основною метою яких є покращення якісних показників виробничої чи соціальної сфери підприємства [1].

Стратегії інноваційного розвитку можна розглядати на мікрорівні та на макрорівні.

Розглянемо основні стратегії інноваційного розвитку виробничих підприємств на мікрорівні:

– стратегія забезпечення появи нововведень на підприємстві (стратегії нововведень). Для неї характерна заміна застарілої продукції та техніки на більш модернізовану, розробка та впровадження нових видів технологій виробництва. Вирішується таке важливе питання, як: які нововведення розробляти власними силами, а які залучати ззовні;

– стратегія використання нових видів ресурсів або перехід до нових способів використання традиційних ресурсів (ресурсні стратегії). Дана стратегія може відноситися до фінансових, трудових, інформаційних та матеріально-технічних ресурсів;

– стратегія впровадження у виробництво, маркетинг чи управління нових методів НДДКР (функціональні стратегії). Сфери, які охоплює стратегія: виробничі, сервісні, маркетингові та науково-технічні;

– стратегія переходу до нових організаційних структур (організаційні стратегії). Мета таких стратегій – створення нових структур, систем управління [2].

Стратегії інноваційного розвитку виробничих підприємств макрорівня знаходяться в прямій залежності від цілей регіону. Через те, що підприємство територіально прив'язана до регіону, воно повинно враховувати при формуванні своєї стратегії регіональні інтереси. Макрорівень створює умови функціонування виробничого підприємства за науково-технічними напрямками, які відповідають світовим тенденціям розвитку.

Серед базових стратегій розвитку можна виділити наступні стратегії виробничих підприємств, які мають в своїй основі інноваційну складову:

– стратегія інтенсивного розвитку. Виділяють три види стратегії: глибоке проникнення на ринок, пошук нового ринку для існуючого продукту, створення чи модернізація продукту на даному ринку. Для виробничого підприємства інноваційний розвиток характерний при модернізації чи створенні нового виду продукції (стратегія нововведень). Глибоке проникнення на ринок лише у деяких випадках носить інноваційний характер, наприклад, при поглинанні конкурентів чи створенні з ними спільного підприємства. У цьому випадку, з ціллю збільшення об'ємів продажу на ринку, виробниче підприємство змінює (розширює) свою структуру (організаційна стратегія) [3];

– стратегія інтеграційного розвитку. До неї входять інтеграція з постачальними та збутовими структурами (вертикальна інтеграція), галузевими виробничими організаціями (горизонтальна інтеграція). Ці види стратегій являються організаційними;

– стратегія диверсифікації. Згідно з нею виробниче підприємство освоює нові види діяльності, які не мають нікого відношення до її основного профілю. При цьому охоплюються стратегії нововведень, організаційні та ресурсні [4];

– стратегія скорочення. Так як дана стратегія розглядає скорочення витрат підприємства, які являються не раціональними, вона може будуватися на таких інноваційних процесах як: перехід на більш ефективні нові види ресурсів (ресурсна стратегія); використання нової техніки, яка розроблена на принципах економії (стратегія нововведень); створення нових ефективних організаційних структур (організаційна стратегія) [5].

На основі вище викладеного матеріалу, на рис. 1 схематично покажемо види стратегій інноваційного розвитку виробничих підприємств і як вони можуть бути об'єднаними у базових стратегіях розвитку.

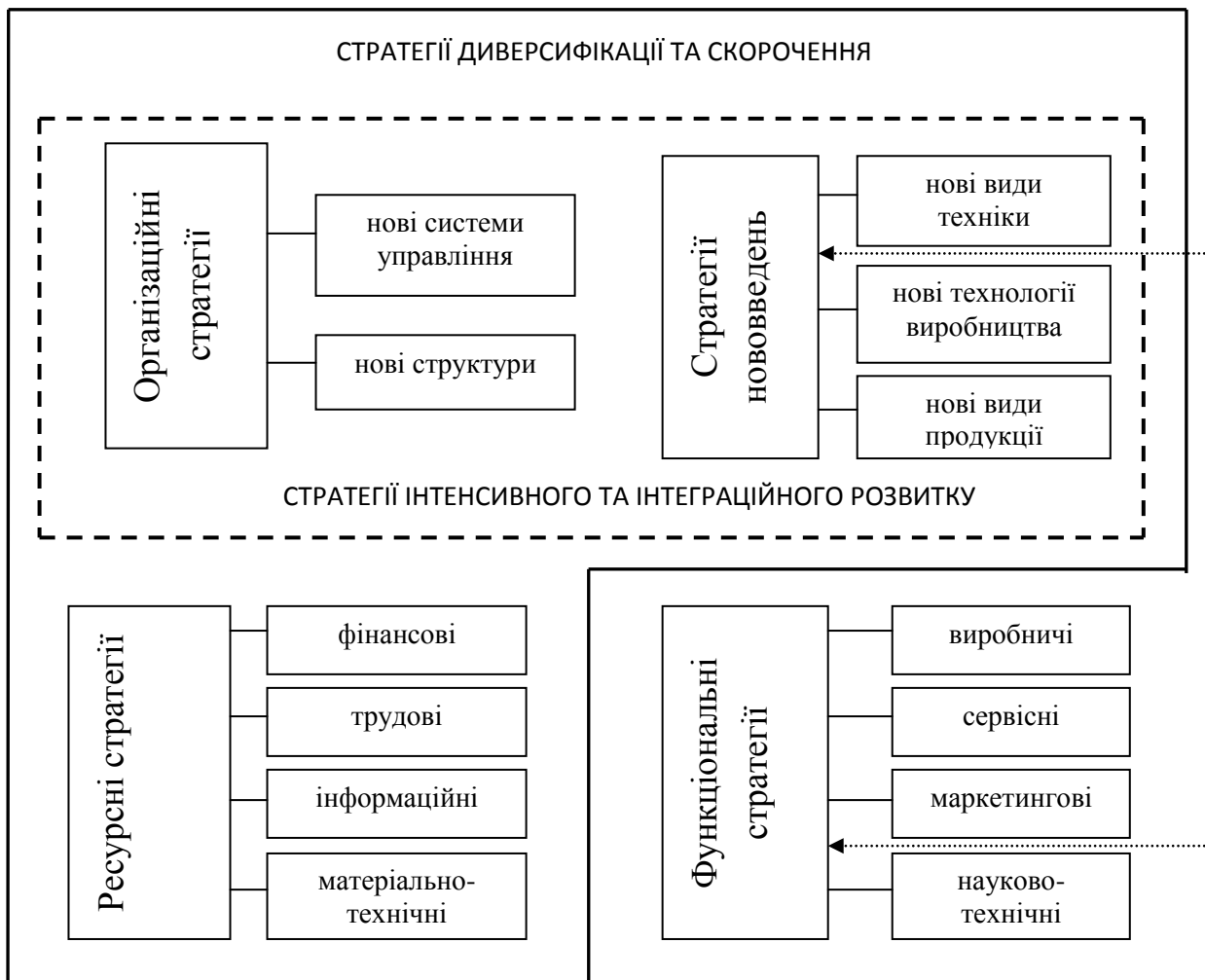
Як можна побачити з рис.1, будь-яка базова стратегія, якщо вона направлена на інноваційний розвиток підприємства і являється довгостроковою, може охоплювати ряд короткострокових інноваційних стратегій.

Так, стратегія скорочення у довгостроковому плані може передбачати:

– на першому етапі – знаходження та використання нових, більш дешевих, видів сировини на виробництві;

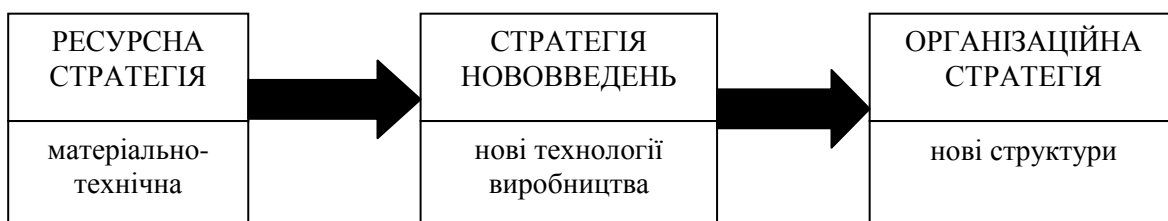
– на другому – впровадження нових технологій обробки цієї сировини, які дозволяють скоротити виробничі цикли за деякими видами продукції;

– на третьому – реорганізація самого процесу виробництва, для якого після скорочення виробничого циклу вже не буде потрібна велика кількість виробничих підрозділів, які можна об'єднати і створити новий єдиний модернізований виробничий блок.



**Рис. 1. Стратегії інноваційного розвитку виробничого підприємства**

Схематично таку стратегію можна представити наступним чином (рис. 2).



**Рис. 2. Стратегія скорочення для виробничого підприємства**

Крім того, на будь-якому етапі реалізації базової стратегії інноваційного розвитку можуть існувати функціональні стратегії, так як процес впровадження нововведень часто базується на розробках НДДКР [6].

Отже, найважливішими завданнями управління інноваційним розвитком виробничого підприємства є розробка і реалізація інноваційної стратегії, яка підпорядкована загальній стратегії організації. Інноваційна стратегія являється основним засобом досягнення цілей підприємства в умовах високого рівня невизначеності очікуваних результатів та інвестиційних ризиків.

Незалежно від масштабів виробництва, внутрішніх і зовнішніх факторів, від яких залежить інноваційний розвиток, на виробничому підприємстві мають бути сформовані стратегічні інноваційні цілі, базові та функціональні стратегії, а також розроблена система оперативних планів, що забезпечить реалізацію інноваційних стратегій.

Виробниче підприємство будь-яку базову стратегію інноваційного розвитку має розглядати як сукупність короткострокових стратегій, кожна з яких буде представляти певний етап розвитку.

На основі розглянутих взаємозв'язків між стратегіями інноваційного розвитку на мікрорівні, у подальшому можна розробити універсальну базову інноваційну стратегію для виробничого підприємства, яка б охоплювала усі можливі інновації виробництва і після корегування під відповідні умови конкретного підприємства, могла бути реалізована на практиці.

### **Список використаних джерел**

1. Попович О.С. Форсайтні методи дослідження у стратегічному управлінні підприємством / О.С. Попович // Розд. 2.4. у колективній монографії «Розвиток інформаційного суспільства». Т. 2 Інноваційні засади та виміри стратегічного розвитку підприємств України. – К.: ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2012. – 355 с. – С.176-185.
2. Юхименко В.В. Класифікація сучасних концепцій стратегічного управління інноваційним розвитком за зовнішніми джерелами формування конкурентних переваг / В.В. Юхименко, Л.М. Шульгіна // Збірник 179 наукових праць молодих вчених «Актуальні проблеми економіки та управління». – К.: НТУУ «КПІ», 2012. – № 9. – С. 428-431.
3. Погорелов Ю.С. Оцінювання та моделювання розвитку підприємства: монографія / Ю.С. Погорелов. – Луганськ: Глобус, 2010. – 512 с.
4. Крылова И.К. Формирование конкурентоспособной инновационной стратегии развития предприятия / И.К. Крылова // Реструктуризация промышленных предприятий: Материалы Всероссийской научно-практической конференции. – Казань: КГФЭИ, 2005. – С. 156-159.
5. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: монографія / С.М. Ілляшенко, О.А. Біловодська. – Суми: Університетська книга, 2010. – 281 с.
6. Науково-методичне забезпечення діяльності промислових підприємств в умовах нестабільного середовища: монографія / В.В. Дергачова, Л.Є. Довгань, Н.О. Сімченко та ін. – К.: НТУУ«КПІ», 2011. – 380 с.

**Карпинская А. В., Новак Н. Г. Стратегическое управление инновационным развитием производственного предприятия**

*В статье рассмотрены основные стратегии управления инновационным развитием производственного предприятия. Стратегии были представлены на макро уровне и на микро уровне. На микро уровне выделены следующие стратегии: стратегии нововведений, ресурсные стратегии, функциональные стратегии и организационные стратегии. Также в статье выделены базовые стратегии развития производственного предприятия, имеющие в своей основе инновационную составляющую: стратегии интенсивного и интеграционного развития, стратегии диверсификации и сокращения. Схематически показано, что базовые стратегии могут состоять из нескольких стратегий микро уровня, как представлено на примере стратегии сокращения для производственного предприятия на второй схеме. В заключении рассмотрены задачи управления инновационным развитием производственного предприятия.*

***Ключевые слова** управление, стратегия, инновационное развитие, производственное предприятие, макро уровень, микро уровень.*

**Karpinska A., Novak N. Strategic management of innovative development of industrial enterprises**

*In the article are considered the basic strategy of innovative development of industrial enterprises. Strategies were presented at the macro and micro levels. The micro level strategies: innovation strategies, resource strategies, functional strategies and organizational strategies. Also, the article highlighted basic strategies of manufacturing enterprises that are based on an innovative component: strategy of intensive integration and development, strategy of diversification and reduction. Schematically is shown that the basic strategy may consist of several micro strategies, as shown by the example of reduction strategies for the production enterprises on the second picture. In conclusion are considered the tasks of innovative development of industrial enterprises.*

***Keywords:** management, strategy, innovation development, production enterprise, macro, micro.*

УДК 65.000.7:331.101.3

*М. О. Міхляєв, Л. С. Петрова*

**АДАПТИВНІСТЬ ТЕОРЕТИЧНИХ ЗАСАД В ВИЗНАЧЕННІ ПОНЯТТЯ «ЯКІСТЬ ЖИТТЯ» ДО МОТИВАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА**

*У статті проаналізовано адаптивність теоретичних засад в визначенні поняття «якість життя» до мотивації управлінського персоналу промислового підприємства. Визначено наявність мотиваційних ознак в освітлених підходів вчених до тлумачення поняття «якість життя». Пропоноване вдосконалено визначення дефініції «якість життя», як інтегрального мотиваційного поняття взаємодії працівника та промислового підприємства.*

***Ключові слова:** Мотивація персоналу, якість життя, самоствердження, моральне заохочення, матеріальне заохочення.*

Ситуація в Україні характеризується радикальними політичними перетвореннями, економічними змінами, динамічними інноваційними та євроінтеграційними процесами у господарчих сферах діяльності, зростом конкуренції. Трансформування ринкових відносин в Україні окреслює актуальність євроінтеграційних стратегій виживання та розвитку для підприємств та підприємців. Наявність зазначених факторів вимагає: а) змін та вдосконалення механізмів впливання на сучасний управлінський персонал; б) наявність адаптивних підходів до мотивації управлінського персоналу, як основного інструментарію досягнення сучасним українським підприємством побудови бізнес-процесів на сучасних європейських цінностях, як залог успішної співпраці з європейськими партнерами; в) вміння конкурувати за персонал на європейському рівні. Це обумовлює необхідність розробки нових, сучасних заходів. Одним з напрямів яких є побудування мотиваційних комплексів які є симбіозом самоствердження, матеріального та морального заохочення, що в свою чергу потребує відповідного сучасного понятійного апарату. А саме, залучи та використовувати в мотиваційній теорії інтеграційне поняття, як «якість життя».

Теоретико-методологічні, методичні та практичні витання категорії «якість життя» протягом багатьох лет досліджували такі вчені як: І. Бестужев-Лада, І. Гукалова, В. Дробишева, І. Жук, М. Кізім, Л. Ноздріна, О. Субетто, А. Ткачов, О. Тодоров, Н. Щітова. До їх важливих досягнень варто віднести розробку і розвиток теорії і механізмів цієї складної категорії, дослідження її процесів, накопичення значного практичного і теоретичного досвіду.

Однак, умови господарювання схильні до змін під впливом часу, економічних та політичних подій, технічного та технологічного прогресу, що формує сучасні потреби промислових підприємств в адаптивних методичних підходах вирішення питань мотивації персоналу на сучасному рівні. Визначене обґрунтовує своєчасність та важливість продовження наукових досліджень в цій галузі з пошуку інтегральних теоретичних заходів з мотивації.

Мета дослідження полягає в: а) освітленні підходів вчених до визначення поняття «якість життя», б) визначенні наявності мотиваційних ознак в понятті «якість життя»; в) запропонуванні заходів до адаптації поняття «якість життя» до сучасної теорії мотивації управлінського персоналу промислових підприємств.

Основні підходи щодо визначення терміну «якість життя» у наукових джерелах узагальнено в табл. 1, у розрізі визначення присутності основних мотиваційних ознак: а) самоствердження; б) моральне заохочення; в) матеріальне заохочення.

Аналізуючи представлені в табл. 1 підходи до визначення поняття «якість життя» першим загальним висновком можемо відмітити, що жодне з запропонованих не пристосовано до використання в сфері промислових підприємств, а зміст дефініції окреслює такі області як: простір та час; оцінка ступеня задоволення матеріальних потреб; об'єктивні умови існування; характеристика життя людей та життєдіяльності суспільства; соціально-

## СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОГО ПЕРІОДУ УКРАЇНИ

економічні параметрів розвитку соціоекосистеми; теперішнє та майбутнє покоління; географічного середовища; можливості життя людини; життя людини; сенс буття цивілізації, держав, етносів, людства і людини. Таким чином поняття «якість життя» потребує відповідного вдосконалення для ефективного використання в рамках промислового підприємства.

*Таблиця 1*

### Підходи щодо визначення «рівень життя» у наукових джерелах [1-11]

Автор	Визначення	Присутність у визначенні ознак їх адаптивності до мотивації:		
		смотвердження	моральне заохочення	матеріальне заохочення
І. Бестужев-Лада [1]	Визначає категорію "якість життя" як оцінку ступеня задоволення матеріальних потреб, що може бути виміряна за допомогою застосування прийомів непрямой кваліфікації за різними шкалами, оскільки не піддається прямому кількісному вимірюванню.	Присутнє опосередковано	Відсутнє	Присутнє
І. Гукалова [2]	Якість життя населення «фіксує» здатність конкретного географічного середовища (економічного, соціального, політичного, культурного) «конвертувати» наявні на сьогодні й історично сформовані на певній території умови життя в характеристики самого населення через відповідний спосіб життя і здобутий на основі цього рівень життя.	Присутнє опосередковано	Відсутнє	Відсутнє
В. Дробишева [3]	Якість життя — це інтегральна якісна характеристика життя людей, яка розкриває не тільки життєдіяльність та життєзабезпечення, але і життєздатність суспільства як цілісного соціального організму, його соціальні якості	Присутнє опосередковано	Присутнє опосередковано	Присутнє опосередковано
М. Кізім [4]	Під якістю життя розуміють категорію, яка відображає об'єктивні умови існування і їх оцінку на рівні суспільства й індивіда. Під рівнем життя населення розуміють ступінь його забезпеченості необхідними для життєдіяльності матеріальними й духовними благами, досягнутий рівень їх споживання й ступінь задоволення людей цими благами.	Присутнє	Присутнє	Присутнє
Л. Ноздріна [5]	Визначає якість життя як категорію, що об'єднує низку соціально-економічних параметрів розвитку соціоекосистеми та характеризує стан задоволення матеріальних, соціальних та інших потреб теперішнього та майбутніх поколінь в умовах збереження навколишнього середовища залежно від існуючих економічних тенденцій і розвитку	Присутнє	Присутнє	Присутнє
О. Субетто [6]	Одна з основних категорій, через яку відбивається сенс буття цивілізації, держав, етносів, людства і людини, цільові функції соціальної та економічної політики. Якість життя уособлює собою синтез матеріальних і духовно-творчих сторін життя, рівень реалізації родових сил людини, його інтелекту, творчого сенсу життя	Присутнє опосередковано	Присутнє опосередковано	Присутнє опосередковано

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОГО ПЕРІОДУ УКРАЇНИ

1	2	3	4	5
А. Ткачов [7]	Це комплексне поняття, що зіставляється у просторі та часі й відображає ступінь задоволення матеріальних, культурних і духовних потреб людини, які оцінюються за рівнем задоволеності людиною свого життя за його власною суб'єктивною самооцінкою, і також вимірюване компетентними та інформованими спеціалістами за набором об'єктивних показників.	Присутнє	Присутнє	Присутнє
О. Тодоров [8]	Комплексна інтегральна характеристика стану людини в різних системах, що виражає ступінь його соціальної свободи, можливостей усебічного розвитку, сукупність культурних і духовних цінностей, представлених в його розпорядженні.	Присутнє опосередковано	Присутнє опосередковано	Відсутнє
Н. Щітова [9]	Рівень життя – це певна міра добробуту, головним чином матеріального стану населення	Присутнє опосередковано	Присутнє опосередковано	Присутнє опосередковано
Всесвітня організація охорони здоров'я [10]	Визначення людиною її місця в житті у контексті культури та системи цінностей, в яких вона живе, і у зв'язку з цілями, сподіваннями, стандартами та інтересами цієї людини.	Присутнє опосередковано	Присутнє опосередковано	Присутнє опосередковано
The Global Development Research Center (GDRC) [11]	Ступінь того, наскільки людина здійснює важливі можливості свого життя. Можливості походять з шансів і обмежень, які кожна особистість має в своєму житті, і відображають взаємозв'язок особистих факторів і факторів навколишнього середовища. Задоволення складається з двох елементів: власне відчуття задоволеності і досягнення деяких характеристик.	Присутнє	Присутнє опосередковано	Присутнє опосередковано

Більшість підходів авторів [1-12] до визначення та трактування поняття несуть в своєму змісті опосередковану наявність ознак мотиваційних (стимулюючих) функцій: самоствердження, морального та матеріального заохочення, що обґрунтовано складає потенціал «якості життя» як інтегрованої мотиваційної категорій.

Так дослідник І. Гукалова пропонує що, якість життя населення «фіксує» здатність конкретного географічного середовища (економічного, соціального, політичного, культурного) «конвертувати» наявні на сьогодні й історично сформовані на певній території умови життя в характеристики самого населення через відповідний спосіб життя і здобутий на основі цього рівень життя [2]. В цьому визначенні середовище впливу визначено в узагальнюючому форматі, автору на нашу думку бракує конкретики, тому вдосконалення рекомендується спрямовувати: по-перше, в аспект промислового підприємства, як сфери дії та застосування «якості життя»; по-друге на фактор проявлення інтегральної присутності дій трьох мотиваційних факторів: самоствердження, морального та матеріального заохочення.

На думку В. Дробишевої, якість життя – це інтегральна якісна характеристика життя людей, яка розкриває не тільки життєдіяльність та



життєзабезпечення, але і життєздатність суспільства як цілісного соціального організму, його соціальні якості [3]. Так ми згодні з автором що «якість життя» – це поняття, яке має інтегральну властивість. Але автор зосереджується за допомогою цього поняття на розкритті чинників життєдіяльності та життєзабезпечення суспільства як цілісного соціального організму, без освітлення аспектів мотиваційних сил в розрізі управлінського персоналу, що потребує вдосконалення.

На відміну від В. Дробишевої [3] та І. Гукалова [2], вчені: І. Бестужев-Лада [1] та Н. Щітова [9] дотримуються позиції, що «якість життя» – це категорія яка базується на задоволенні матеріальних потреб. Ми згодні з цим ствердженням, за таким уточненням як врахуванням в визначені якості життя також моральних та духовних потреб ви межах мотивації управлінського персоналу промислового підприємства.

В свою чергу А. Ткачов і Є. Луценко [7], Л. Ноздріна [5], О. Субетто [6] поділяють думку І. Бестужев-Лади [1] та Н. Щітової [9], що якість життя – це комплексне поняття, яке зіставляється у просторі та часі й відображає ступінь задоволення матеріальних потреб людини, але доповнюють цей фактор важливістю врахування культурних і духовних потреб. Ми згодні з цим ствердженням, яке важливо враховувати при розробці вдосконаленого визначення поняття «якість життя», адаптивного до використання в мотивації саме управлінського персоналу промислового підприємства.

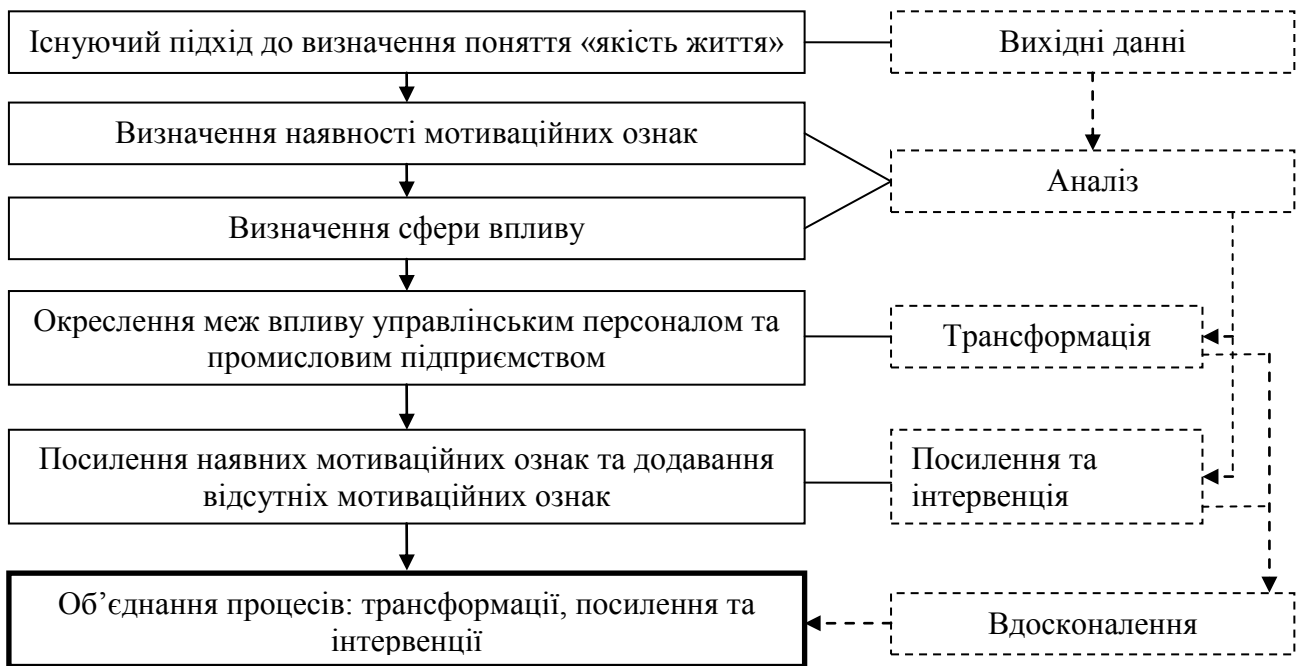
У зв'язку з вище сказаним пропонуємо, узагальнену схему трансформації та вдосконалення існуючих теоретичних підходів в визначені поняття «якість життя» до сучасного питання мотивації управлінського персоналу промислового підприємства (рис. 1).

Освітлені різноманітні та багатопланові точки зору вчених визначили особливості підходів до тлумачення поняття «якість життя» та виявили наявності мотиваційних ознак. Спираючись на які в розрізі зазначеного питання адаптації теоретичних засад до мотивації управлінського персоналу промислового підприємства та узагальнену схему трансформації та вдосконалення існуючих теоретичних підходів (рис. 1) пропонуємо трактувати якість життя як інтегральне мотиваційне поняття взаємодії працівника та підприємства. Що обґрунтовує доцільність визначення цього поняття з позиції управлінського персоналу та промислового підприємства.

З позиції управлінського персоналу, якість життя – це сукупність індивідуальних потреб працівника, які він мотивований отримувати та розвивати в процесі взаємодії з промисловим підприємством на засадах трудової діяльності.

З позиції промислового підприємства, якість життя – це сукупність індивідуальних потреб підприємства, які воно мотивовано отримувати та розвивати в процесі взаємодії з управлінським персоналом на засадах співробітництва.

## СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОГО ПЕРІОДУ УКРАЇНИ



**Рис. 1. Узагальнена схема трансформації та вдосконалення існуючих теоретичних підходів в визначенні поняття «якість життя» до сучасного питання мотивації управлінського персоналу промислового підприємства\***

\*Авторська розробка

Перспектива подальших досліджень полягає в розробці відповідного методичного інструментарію та адаптації поняття «якість життя» до інших галузей економіки України.

### Список використаних джерел

1. Бестужев-Лада И.В. Методологические проблемы исследований качества, уровня и образа жизни. – М.: И-т социолог. иссл. АН СССР, 1978. – 98 с.
2. Гукалова І.В. Якість життя населення України: суспільно-географічна концептуалізація [монографія]. – К.: ДП «Друкарня МВС України», 2009. – 347 с.
3. Дробышева В.В. Интегральная оценка качества жизни населения региона /В.В. Дробышева, Б. И. Герасимов. – Тамбов: Изд. Тамб. гос. техн. унта. 2004. – 108 с.
4. Кизим Н. А. Качество жизни населения и конкурентоспособность Украины и стран ЕС : монография / Н. А. Кизим, В. М. Горбатов. – Х. : ИД "ИНЖЭК", 2005. – 164 с.
5. Ноздріна Л. В. Якість життя населення в перехідній економіці України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.01.01 «Економічна теорія»/ Л.В. Ноздріна. – Львів, 2001. – 24 с.
6. Субетто А. И. Качество жизни: грани проблемы. – Кострома: КГУ им. Н.А.Некрасова, 2004. – 170 с.
7. Ткачев А.Н. Качество жизни населения, как интегральный критерий оценки эффективности деятельности региональной администрации/ А.Н.

Ткачев, Е.В. Луценко // журнал Кубанского Государственного Аграрного Университета. – 2004. Режим доступа: // <http://ej.kubagro.ru/2004/02/14/>

8. Тодоров А.С. Качество жизни. Критический анализ буржуазных концепций / А. С. Тодоров. — М.: Прогресс, 1980. — 224 с.

9. Щитова Н. А. География образа жизни: теория и практика регионального исследования: автореф. дис... геогр.наук.: спец. 25.00.24 «Экономическая, социальная и политическая география» / Н.А. Щитова. — М.: МГУ им. М.В.Ломоносова, 2005. — 38 с.

10. Всесвітня організація охорони здоров'я. — Режим доступу: <http://www.who.int>

11. The Global Development Research Center (GDRC). — Режим доступу: <http://www.gdrc.org/uem/qoldefine.html>.

12. Жук І. Л. Якість життя населення як результат формування та реалізації стратегії продовольчої безпеки України / І. Л. Жук, Я. І. Юрик // Агросвіт. — 2013. — № 22 — с.34-39.

**Михляев М. А., Петрова Л. С. Адаптивность теоретических основ в определении понятия «качество жизни» к мотивации управленческого персонала промышленного предприятия**

*В статье проанализирована адаптивность теоретических основ в определении понятия «качество жизни» к мотивации управленческого персонала промышленного предприятия. Выявлено наличие мотивационных признаков в освещенных подходах ученых к толкованию понятия «качество жизни». Предложено усовершенствованное определение дефиниции «качество жизни», как интегрального мотивационного понятия взаимодействия работника и промышленного предприятия.*

**Ключевые слова:** Мотивация персонала, качество жизни, самоутверждение, моральное поощрение, материальное поощрение.

**Mikhlyayev M., Petrova L. Adaptability theoretical basis in the definition of "quality of life" to motivate management personnel of industrial enterprises**

*The article analyzes the theoretical principles of adaptability to the definitions of "quality of life" to motivate management personnel of industrial enterprises. Determined in the presence of motivational signs lit scientists approach to the interpretation of the concept of "quality of life". The proposed definition of improved definitions of "quality of life" as an integral concept of motivation and employee interaction of industrial enterprises.*

**Keywords:** Staff motivation, quality of life, self, moral incentives, financial incentives.

*К. В. Ковтуненко, Д. В. Скоморохін*

## СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

*У статті розглядаються питання сутності стратегічного управління підприємством. Прописані основні етапи становлення стратегічного менеджменту та сутності поняття «стратегічний менеджмент» або «стратегічне управління». Порівняно стратегічне та оперативне управління.*

**Ключові слова:** стратегія, управління, підприємство.

В умовах сучасних складних виробничих і управлінських процесів, підвищеної нестабільності зовнішнього середовища, зростання і глобалізації особливого значення набуває стратегічне управління підприємством, яке передбачає формування обґрунтованої стратегії на основі глибокого осмислення визначальних економічних, технологічних, соціальних та інших перетворень. У зв'язку з цим, очевидною і актуальною є потреба розвитку науково-теоретичних досліджень в цій області, а також визначення сутності поняття стратегічного управління. [1, с. 34]

Роком народження поняття стратегії підприємства можна вважати 1911 рік - саме тоді в Гарварді почали викладати курс бізнесової політики. Однак протягом наступних майже 40 років стратегія зводилася головним чином до формулювання здорового глузду в життєдіяльності виробництва. [2, с. 22]

Науковий інтерес до поняття, сутності стратегій, процесів, здійснення яких вони зумовлюють, виник на початку 60-х років минулого сторіччя. Саме в цей час з'явилися праці, які заклали основи стратегічного управління. Стратегічне управління підприємствами як концепція управління набуло стрімкого розвитку у зв'язку з необхідністю адекватного реагування на зміни в середовищі функціонування підприємств. Це обумовило концентрацію уваги теоретиків та практиків менеджменту, в першу чергу, на питаннях, пов'язаних із стратегічним аналізом, вибором, розробкою стратегії. Томпсон А.А. та Стрікленд А. Дж. вважають, що поєднання вдалої стратегії з успішною її реалізацією сприятимуть набуттям підприємством максимального потенціалу; П. Флуд, Т. Дромгод, С. Керрол, Л. Горман зазначають, що вдала стратегія обумовлюється від 5 до 10% - баченням та до 90% - впровадженням. [2, с. 78; 3, с. 10; 4, с. 19]

Концепція стратегічного розвитку підприємства є предметом пильної уваги зарубіжних та вітчизняних науковців і практиків. Теоретичні та практичні аспекти проблем розвитку, стратегічного вибору і досягнення успіху компаній та організацій в західних країнах знайшли відображення у наукових працях багатьох закордонних учених, зокрема Р. Акоффа, І. Ансоффа, Р. Гранта, П. Друкера, К. Ендрюса, Д. Куїнна, Г. Мінцберга, Р. Майлза, М. Портера, Р. Румельта, А. Стрікленда, К. Сноу, А. Томпсона, Е. Чандлера, Д. Шендела.

Проблемам стратегічного управління підприємством присвятили багато праць українські науковці, у тому числі: О.Алимов, О. Амоша, В. Герасимчук, Г. Дмитренко, Л. Довгань, Є. Кузьмін, В.Немцов, В.Пономаренко, З. Шершньова, а також учені країн СНД Г. Азоєв, О.Виханський, О.Градов, Р.Фатхутдінов та ін. Проте специфічні умови господарювання вітчизняних підприємств вимагають подальших досліджень теоретичних і практичних аспектів концепції стратегічного розвитку. [4, с. 18; 5, с. 89; 6, с. 29]

Невирішена раніше частина загальної проблеми. Відповідність сучасної парадигми знань з управління стратегічним розвитком підприємства наявному стану соціально-економічних відносин та закономірностям їх розвитку суттєво впливає на ефективність системи стратегічного управління та на розвиток підприємств. Еволюція системи стратегічного управління має відбуватися не тільки шляхом використання практичного досвіду ведення бізнесу, а й шляхом наукових розроблень. Отже на сьогодні не існує єдиного чіткого визначення сутності стратегічного управління підприємством.

Мета дослідження. Визначити сутність стратегічного управління підприємством.

Виклад основного матеріалу. Термін "стратегічне управління" («стратегічний менеджмент») став використовуватись лише на стику 60-х - 70-х років для того, щоб внести відмінності між поточним управлінням на рівні виробництва і управлінням, яке здійснюється на вищому рівні. При цьому необхідність проведення такої відмінності була викликана в першу чергу змінами в умовах здійснення бізнесу. [7, с. 58]

Становлення стратегічного менеджменту як самостійної області дослідження і управлінської практики пройшло чотири етапи: бюджетування і контроль; довгострокове планування; стратегічне планування; стратегічний менеджмент. Суть цих етапів охарактеризована в таблиці 1.

Становлення стратегічного менеджменту як самостійної області дослідження і управлінської практики пройшло чотири етапи: бюджетування і контроль; довгострокове планування; стратегічне планування; стратегічний менеджмент. Суть цих етапів охарактеризована в таблиці 1. [8, с. 67]

У науковій і методичній літературі представлена велика кількість варіантів визначень стратегічного управління, які акцентують увагу на тих або інших аспектах цього складного управлінського процесу. Проте всі вони зводяться до одного з трьох підходів:

1. Аналіз оточення, що акцентує увагу на параметрах організаційного оточення.
2. Цілі і засоби, що ґрунтуються на визначенні довгострокових цілей організації і шляхів їх досягнення.
3. Дієвий підхід, що ставить основною задачею діяльність по реалізації стратегії.

**Етапи становлення стратегічного менеджменту**

№	Етап	Період	Характеристика
1	Бюджетування і контроль	Перша чверть 20-го століття	Формування взаємозв'язаних бюджетів підприємства і контроль їх виконання. Основна послідовність бюджетування і контролю — уявлення про стабільність внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства: технології, конкуренцію, міру доступності ресурсів, рівень кваліфікації персоналу, ін.
2	Довгострокове планування	1950-і роки	Грунтується на виявленні поточних змін певних економічних показників діяльності організації і екстраполяції виявлених тенденцій в майбутнє.
3	Стратегічне планування	Кінець 1960-х	Грунтується на виявленні трендів не лише економічного розвитку підприємства. Планування з врахуванням існуючих тенденцій в зміні конкурентного оточення спирається на виявлені сильні і слабкі сторони організації, сприятливі можливості, що мають місце в зовнішньому середовищі.
4	Стратегічне управління	Середина 1970-х років	Грунтується на вивченні змін в зовнішньому середовищі підприємства. Не зводиться до сприйняття оточення як чинника, що обмежує процес організаційного планування, а передбачає встановлення певної мети і розробку шляхів її досягнення на основі використання сильних сторін організації і сприятливих можливостей середовища, а також компенсації слабких сторін і методів запобігання загроз.

Трактування суті поняття "стратегічне управління" або "стратегічний менеджмент", що відображають різні підходи до його розуміння, представлені в таблиці 2.

**Визначення стратегічного управління**

№	Визначення	Підхід	Автор
1	2	3	4
1	Стратегічний менеджмент - процес ухвалення рішень, який об'єднує внутрішні організаційні можливості з погрозами і сприятливими можливостями, що надаються зовнішнім середовищем.	Аналіз оточення	А. Роуз
2	Стратегічний менеджмент - процес визначення і встановлення зв'язку організації з її оточенням, який полягає в реалізації вибраних цілей і в спробах досягти бажаного стану взаємин з цим оточенням за допомогою розподілу ресурсів, що дозволяє ефективно і результативно діяти організації і її підрозділам.		Д. Шендел, і К. Хаттен
3	Стратегічний менеджмент — це напрям в теорії ухвалення рішень, який націлений на розвиток ефективної стратегії для сприяння досягнення корпоративних цілей.		У. Глук і Л. Джаух
4	Стратегічний менеджмент - план управління фірмою, направлений на зміцнення її позицій, задоволення споживачів і досягнення поставлених цілей.	Цілі і засоби	А. Томпсон і А. Стрікленд
5	Стратегічний менеджмент - набір рішень і дій з формулювання і виконання стратегій, розроблених для того, щоб досягти цілей організації.		Дж. Пірс і Р. Робертсон

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОГО ПЕРІОДУ УКРАЇНИ

1	2	3	4
6	Стратегічний менеджмент є наступною послідовністю дій: 1. аналіз поточного положення організації в конкурентному середовищі; 2. вибір, який передбачає розробку і оцінку альтернатив стратегічного напрямку діяльності організації; 3. процес реалізації, здійснення вибраної стратегії.	Дієвий підхід	Г.Джонсон і К. Скулз
7	Стратегічне управління — це таке управління організацією, яке спирається на людський потенціал як на основу організації, орієнтує виробничу діяльність на запити споживачів, здійснює гнучке регулювання і своєчасні зміни в організації, що відповідають виклику з боку оточення і що дозволяють добиватися конкурентних переваг, що в результаті дозволяє організації виживати і досягати своєї мети в довгостроковій перспективі.	"Цілі і засоби" + "Дієвий підхід"	О.С. Віханський
8	Стратегічне управління - це процес управління з метою здійснення місії організації за допомогою управління взаємодією організації з її оточенням.	"Аналіз оточення" + "Цілі і засоби"	Хиггенс
9	Стратегічний менеджмент розглядається "як процес визначення і встановлення зв'язку організації з її оточенням, яке полягає в реалізації вибраних цілей і в спробах досягти бажаного стану взаємин з оточенням за допомогою розподілу ресурсів, що дозволяє ефективно і результативно діяти організації і її підрозділам"	"Аналіз оточення" + "Цілі і засоби" + "Дієвий підхід"	Шендел Хаттен

Глибше розуміння природи і цілей стратегічного управління можна отримати при порівнянні його з оперативним менеджментом. Таке порівняння може здійснюватися по наступних параметрах: організаційний рівень розробки і ухвалення рішень; безперервність процесу планування і реалізації планів; переважання "жорстких" або "м'яких" проблем і рішень; кількість альтернатив рішення, що мають місце; об'єм і тип необхідної управлінської інформації; горизонт планування, здійснення і контролю управлінських дій; пріоритетність рішень; ступінь деталізації розробок; точність контролю і оцінки; пріоритетність інтересів учасників процесу ухвалення рішень; відношення до ризику, міра ризику і наслідку реалізації ризикових рішень. [9, с. 107]

Порівняння параметрів стратегічного і оперативного управління представлені в таблиці 3.

Таблиця 3

**Порівняння стратегічного і оперативного управління**

№	Критерій	Стратегічне управління	Оперативне управління
1	2	3	4
1	Місія, призначення	Виживання підприємства в довгостроковій перспективі за допомогою встановлення динамічного балансу з оточенням.	Підприємство існує для виробництва товарів і послуг з метою здобуття доходу від їх реалізації.
2	Переважає концентрація уваги менеджменту	Орієнтація на потреби і виклики зовнішнього середовища, пошук нових можливостей в конкурентній боротьбі, відстеження і адаптація до змін в оточенні.	Орієнтація на потенціал підприємства, пошук шляхів ефективнішого використання ресурсів.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОГО ПЕРІОДУ УКРАЇНИ

1	2	3	4
3	Чинник часу	Орієнтація на довгострокову перспективу.	Орієнтація на коротко- та середньострокову перспективу.
4	Основи системи управління	Люди, системи інформаційного забезпечення, ринок.	Функції і організаційні структури, процедури, техніка і технологія.
5	Управління персоналом	Погляд на працівників як на основу підприємства, його головну цінність і джерело благополуччя	Погляд на працівників як на ресурс підприємства, як на виконавців окремих робіт і функцій.
6	Оцінка ефективності	Ефективність діяльності і управління підприємством виражається в тому, наскільки своєчасно і точно воно в змозі реагувати на нові запити з боку ринку і змінюватися залежно від зміни оточення.	Ефективність діяльності і управління визначається як категорія, що відображає прибутковість і раціональність використання виробничого потенціалу.
7	Рівень ухвалення рішень	Стратегічні рішення розробляються і контролюються на верхньому рівні управління.	Рішення носять оперативний характер і приймаються на всіх рівнях управління.
8	Рівень невизначеності	Високий - невизначеність породжують як процеси поза підприємством, так і усередині нього.	Низький – обумовлений маленьким горизонтом планування і порівняльною стійкістю процесів.
9	Обсяг і якість інформації	Необхідний великий обсяг інформації, що отримується з різних джерел і про найрізноманітніші процеси як в зовнішньому оточенні підприємства, так і у внутрішньому. Важко визначитися в зборі даних, особливо якщо на їх основі робляться екстраполяції майбутніх тенденцій розвитку чинників і процесів, часто тут вирішальними чинниками є інтуїція і досвід.	Процеси збору інформації значною мірою формалізовані, джерела її стабільні і знаходяться усередині підприємства, якість і достовірність інформації можна проконтролювати.
10	Міра складності	Підвищена – необхідно формування та оцінки максимально можливої кількості альтернатив. Ця процедура знижує міру ризику помилки планування, яка може коштувати дорого. Проте, чим більше альтернатив, тим більше потрібно прикласти зусиль і часу для їх оцінки.	Не висока - менеджери мають справу або з добре структурованими, "жорсткими" проблемами, вирішення яких запрограмовані, або з "м'якими" рішеннями, але з невисоким ризиком серйозного збитку при помилці.
11	Часові горизонти планування і управління	Тривалі часові проміжки, зазвичай три і більше років	До одного року.

На підставі проведеного нами аналізу можна зробити висновок про визначення поняття стратегічного управління підприємством, як управління підприємством, яке спирається на людський потенціал, орієнтує виробничу діяльність на запити споживачів, здійснює гнучке регулювання і своєчасні



зміни, які відповідають виклику з боку оточення і дозволяють добиватися конкурентних переваг, що в результаті забезпечує стабільне функціонування і розвиток підприємства, досягнення його цілей в довгостроковій перспективі.

### Список використаних джерел

1. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии. - М: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. - 576 с.
2. Виханский О.С. Стратегическое управление / О.С. Виханский. - М. : Гардарики, 1998. - 296 с.
3. Деминг Э. Выход из кризиса: Новая парадигма управления людьми, системами и процессами / Э. Деминг. - М.: Альпина Паблишерз, 2009. - 419 с.
4. Гросул В.А. Управління розвитком торговельно-виробничого підприємства: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій / В.А. Гросул : Монографія. - Х. : ХДУХТ, 2009. - 371 с.
5. Друкер Питер Ф. Эффективное управление предприятием / Ф. Питер Друкер. - М. : ООО «И.Д.Вильямс», 2008. - 224 с.
6. Мескон А. Основы менеджмента / Альберт М., Мескон А., Хедоури Ф. - М. : Дело, 2002. - 704 с.
7. Дафт Р.Л. Менеджмент. - СПб: Издательство «Питер», 2000. - 832 с.
8. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент. - СПб.: Питер, 2010. - С. 754-756.
9. Ансофф И. Стратегический менеджмент. Классическое издание / Ансофф И. - СПб. : Питер, 2009. - 344 с. - (Серия «Теория менеджмента»)

### **Ковтуненко К. В., Скоморохин Д. В. Стратегическое управление предприятием: теоретические аспекты**

*В статье рассматриваются вопросы сущности стратегического управления предприятием. Прописаны основные этапы становления стратегического менеджмента и сущности понятия «стратегический менеджмент» или «стратегическое управление». Порівняно стратегічне і оперативне управління.*

**Ключевые слова:** стратегия, управление, предприятие.

### **Kovtunencko K., Skomorohin D. Strategic Enterprise Management: theoretical aspects**

*The article deals with the essence of strategic management. Prescription main stages of strategic management and the essence of the concept of "strategic management" or "strategic management". Porivnyano strategic and operational management.*

**Keywords:** strategy, management, enterprise.

Л. І. Станкова

## УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМ ПІДПРИЄМСТВОМ: ФАКТОРИ ВПЛИВУ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА

*У статті розглянуті основні фактори впливу на діяльність виробничого підприємства. Представлені дві основні групи факторів: зовнішні та внутрішні. Визначено, що між факторами існує тісний взаємозв'язок: зміна зовнішнього фактору може викликати деякі зміни в іншому зовнішньому або у внутрішньому факторі. Для ефективного управління підприємством усі ці зміни слід враховувати. Внутрішні фактори представлені трьома групами: економічні, неекономічні фактори та засоби виробництва. Серед зовнішніх факторів було виділено: рівень інфляції (дефляції); попит та пропозиція (кон'юнктура) ринку; рівень конкуренції; податкова політика; рівень зайнятості; рівень платоспроможності населення. Схематично були представлені розглянуті фактори і показаний взаємозв'язок між деякими з них. У подальшому рекомендується поглибити аналіз за даною темою.*

**Ключові слова:** управління, виробництво, зовнішні та внутрішні фактори, позитивний та негативний вплив, взаємозв'язок.

В сучасних ринкових умовах, актуальним є вироблення лише тієї продукції, яка потрібна суспільству. Залишається на ринку тільки такий виробник, який створює кращі умови продажу своїх товарів. Цьому сприяє конкуренція, яка, в умовах підпорядкування виробництва попиту, стимулює підприємства використовувати в своїй діяльності інноваційну політику.

Для забезпечення ефективного управління виробничим підприємством та вирішення проблемних питань у цій сфері, перед керівниками підприємства стає питання визначення основних факторів, що впливають на виробничу діяльність та забезпечують її життєздатність.

Вітчизняні та зарубіжні вчені у своїх працях приділяли не мало уваги факторам виробництва, серед них: В.Г. Золотогоров, Ж. Сей, І.І. Лукінов, Б. Лоузі, Р.М. Нурієв та ін. Класифікацію факторів проводили С.В. Мочерний, Шеремет А.Д., Кемпбелл Р., Стенлі Л. Брю та ін. Зовнішні та внутрішні фактори досліджували Н.Б. Кузнецова, О.О. Гетьман та ін.

Вплив факторів, які пов'язані з діяльністю виробничого підприємства, може бути як позитивним, так і негативним. В літературі, як правило, розглядається негативний вплив окремих факторів, що допомагає розробити стратегію мінімізації втрат від наслідків такої дії. Однак тема взаємозв'язку цих факторів залишається майже не висвітленою.

Мета статті – розглянути фактори впливу на управління виробничим підприємством та визначити їх взаємозв'язок.

Для забезпечення ефективного управління сучасним виробничим підприємством необхідно, в першу чергу, усвідомлювати, які фактори можуть мати позитивний, а які негативний вплив на його діяльність. Так як, ефективною можна вважати таку діяльність, при якій ресурси та потужності

підприємства використовуються з максимальної віддачею, при управлінні підприємством слід встановлювати критерії економічної ефективності, які слід корегувати, опираючись на різноманітні фактори [1].

Всі фактори впливу можна розділити на дві великі групи: зовнішні та внутрішні. Ці дві групи тісно пов'язані: зміна зовнішнього фактору може мати відчутні наслідки для внутрішніх факторів і навпаки.

Найбільш значимими факторами, які безпосередньо впливають на ефективність діяльності виробничого підприємства і відіграють важливу роль при формуванні механізму організаційно-економічного забезпечення зростання виробництва, являються внутрішні фактори. Саме ці фактори дозволяють формувати механізм для забезпечення вигідних умов і ефективних результатів господарювання окремого підприємства. Тому важливо визначити і систематизувати ці фактори.

На функціонування виробничих підприємств впливає величезна кількість внутрішніх факторів, але усі вони по-різному важливі для результатів діяльності підприємства. Таким чином, із-за складності і різноманітності, необхідно визначити ряд факторів, які найбільше впливають на зростання (спад) виробництва. У загальному вигляді їх можна представити трьома категоріями:

- процес виробництва (економічні фактори);
- кадри (неекономічні фактори);
- засоби виробництва (техніка, обладнання та ін.).

Ці три фактори взаємопов'язані між собою і тому зміна одного з них призводить до відповідної зміни іншого. Так, якщо розширити кадровий состав виробничого персоналу, то об'єм виробництва на підприємстві також зросте, що в свою чергу потребує збільшення кількості засобів праці. І навпаки, якщо підприємство скоротить свою виробничу діяльність, то і потреба в великому штаті персоналу зменшиться.

Тому неможливо розглядати фактори впливу окремо, а лише як частину єдиної, взаємопов'язаної системи.

Економічні фактори, в свою чергу діляться на природні, матеріальні та фінансові [2].

Крім того, досягнення економічного зростання можливе завдяки використанню неекономічних факторів виробництва, тобто тих факторів, які, на відміну від економічних, не обмежені.

Найбільш значимими серед неекономічних факторів являються інформація (знання), людський капітал і лідерство.

З метою підвищення ефективності виробничого підприємства в довгостроковій перспективі необхідно постійно впроваджувати у виробництво нові вироби, прогресивні технології і устаткування, оскільки життєвий цикл їх постійно знижується.

Використання основних виробничих фондів залежить від наступних організаційно-технічних факторів:

## СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОГО ПЕРІОДУ УКРАЇНИ

- виробнича структура і характер спеціалізації виробничих ланок, виробничої програми підприємства;
- збалансованість розвитку виробничої потужності;
- вага автоматизованого і гнучко переналаджуваного устаткування.

У виробництво мають впроваджуватися прогресивні технології, рівень яких залежить від наступних факторів [3]:

- науковість виробництва;
- модернізація і впровадження нового устаткування;
- напрями технічного розвитку, що забезпечують наукові і технологічні прориви.

Серед основних зовнішніх факторів, які впливають на виробничу діяльність підприємств, виділяють:

- рівень інфляції (дефляції);
- попит та пропозиція (кон'юнктура) ринку;
- рівень конкуренції;
- податкова політика;
- рівень зайнятості;
- рівень платоспроможності населення [4].

Кожен зовнішній фактор являється частиною досить нестабільної системи. Тому, якщо відбуваються зміни у будь-якому з них, як результат, виникає необхідність корегувати стратегію управління виробничим підприємством відносно інших факторів. Так, якщо спостерігається значне збільшення рівня інфляції, то неодмінно почне падати попит на ринку (через низьку платоспроможність населення). В той же час інфляція вплине і на діяльність підприємств: збільшаться витрати (через ріст цін на сировину та оплату праці робітникам) та зменшиться прибуток (через спад попиту).

Для виробничих підприємств наслідки можуть бути настільки негативними, що призведуть до банкрутства. Тому, при управлінні виробничим підприємством в нестабільному середовищі (для якого характерний, наприклад, високий рівень інфляції), в першу чергу, необхідно розглядати можливі шляхи уникнення чи мінімізації негативних наслідків зовнішніх факторів [5].

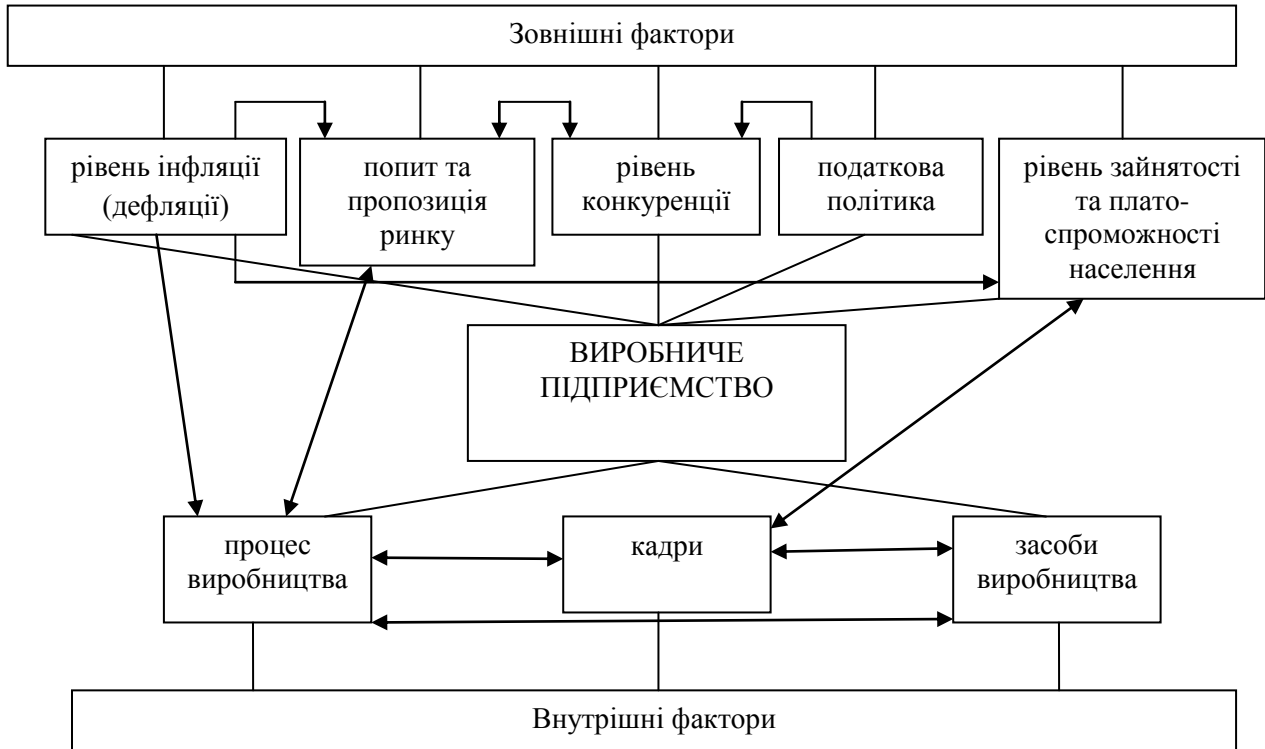
Ця задача дуже не проста, так як підприємство не може напряму впливати на ці фактори, а отже і уникнути усіх загроз для своєї діяльності.

На рис. 1 схематично відображені фактори впливу на діяльність виробничого підприємства та показаний їх взаємозв'язок.

Так як, майже всі фактори можуть мати як позитивні, так і негативні наслідки для виробничої діяльності, розглянемо випадки позитивного впливу (до чого повинно прагнути кожне виробниче підприємство):

- раціональне використання ресурсів підприємства. Для виробничого підприємства важливо максимально ефективно використовувати ресурси при наявному рівні техніки і технології. Специфічність діяльності цих підприємств полягає у тому, що вони матеріало- та енергоємні. Тому ці показники необхідно постійно контролювати і шукати шляхи економії ресурсів. Однак слід пам'ятати,

що неможна нехтувати якістю продукції, адже використання неякісної, більш дешевої, сировини може призвести до втрати попиту на продукцію на ринку, що, в свою чергу, перекриє ефект від економії [6]. Краще користуватися безвідхідним виробництвом, намагатися уникати простоїв, використовувати первину обробку матеріалів на виробництві;



**Рис. 1. Фактори впливу на діяльність виробничого підприємства**

– впровадження технологічних нововведень. Це один із головних факторів успішної діяльності підприємства в сучасних умовах. На його основі організуються трудові процеси, підвищується рівень кваліфікації кадрів і взагалі змінюється технічний рівень процесу виробництва;

– продуктивність праці. Висококваліфіковані кадри можуть гарантувати якість своєї праці, що підтверджується рівнем їх знань, майстерністю, досвідом та відношенням до роботи;

– відповідність вибору. Підприємство, для досягнення високої продуктивності, має слідувати за попитом ринку і виробляти товар, який споживачі хочуть придбати. Тобто вести активно маркетингову політику.

Отже, можна зробити висновок, що існує багато факторів, які мають відчутний вплив на діяльність виробничого підприємства. Не враховуючи їх, неможливо ефективно управляти підприємством. Однак ці фактори не існують окремо один від одного. Вони тісно взаємопов'язані. І цей зв'язок проявляється не лише на рівні внутрішніх чи зовнішніх факторів, але й між цими рівнями. Зовнішні фактори можуть так вплинути на внутрішні, що підприємство буде вимушено приймати кардинальні міри для усунення негативних наслідків, які виникнуть в результаті ряду взаємопов'язаних подій.

В подальшому слід розглянути кожен внутрішній та зовнішній фактор більш глибоко, встановити не тільки прямі, а й непрямі зв'язки між ними, щоб організувати управління виробничим підприємством, максимально повно охопивши усі можливості та ризики його діяльності.

### Список використаних джерел

1. Гетьман О.О. Економіка підприємства: навч. посіб. – 2-ге видання / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.
2. Побережна Н.М. Методичний підхід до оцінки виробничого потенціалу / Н. М. Побережна // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». – Харків: НТУ «ХПІ». – 2011. – №26. – С. 107-111.
3. Трофимова Т.В. Факторы роста предприятий в условиях инновационно-ориентированной экономики / Т.В. Трофимова, А.В. Ломовцева // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1-1. – С. 25-28.
4. Касьяненко В.О. Моделювання та прогнозування економічних процесів. Конспект лекцій: навч. посіб. / В.О. Касьяненко, Л.В. Старченко. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2006. – 185 с.
5. Кузнецова Н.Б. Оцінка трудового вкладу та ефективності праці працівників / Н.Б. Кузнецова, А.Ш. Галімова // Молодий учений. – 2013. – № 1. – С. 136-138.
6. Прохоров Ю.К. Управление качеством: уч. пособ. / Ю.К. Прохоров. – СанктПетербург: СПбГУИТМО, 2007. – 144 с.
7. Салухіна Н. Г. Стандартизація та сертифікація товарів і послуг: підручник / Н.Г. Салухіна, О.М. Язвінська. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 336 с.

#### **Станкова Л. И. Управление производственным предприятием: факторы влияния в условиях нестабильной среды.**

*В статье рассмотрены основные факторы влияния на деятельность производственного предприятия. Представлены две основных группы факторов: внешние и внутренние. Определено, что между факторами существует тесная взаимосвязь: изменение внешнего фактора может вызывать некоторые изменения в другом внешнем или во внутреннем факторе. Для эффективного управления предприятием все эти изменения следует учитывать. Внутренние факторы представлены тремя группами: экономические, неэкономические факторы и средства производства. Среди внешних факторов было выделено: уровень инфляции (дефляции); спрос и предложение (конъюнктура) рынка; уровень конкуренции; налоговая политика; уровень занятости; уровень платежеспособности населения. Схематически были представлены рассмотренные факторы и показанная взаимосвязь между некоторыми из них. В дальнейшем рекомендуется углубить анализ по данной теме.*

**Ключевые слова:** управление, производство, факторы, внешние и внутренние, влияние, нестабильная среда, взаимосвязь.

#### **Stankova L. Management of a manufacturing firm: factors of influence in the conditions of unstable circumstances.**

*In the article are considered basic factors of influence on activity of productive enterprise. Two basic groups of factors are presented: external and internal. Certainly, between factors there*

*is close intercommunication: the change of external factor can cause some changes in other external or in an internal factor. For an effective management in enterprise all these changes should be taken into account. Internal factors are presented by three groups: economic, uneconomical factors and capital goods. Among external factors it was distinguished: rate of inflation (deflations); demand and supply (state of affairs) of market; level of competition; tax politics; level of employment; level of solvency of population. The considered factors and intercommunication were schematically presented between some of them. In further it is recommended to deepen an analysis on this subject.*

**Keywords:** *management, production, external and internal factors, positive and negative influence, intercommunication.*

УДК 330.322.01

*І. Б. Щербакова, Н. М. Даценко*

## **ТЕОРЕТИЧНИЙ БАЗИС ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ МАЛИМИ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ НА ЗАСАДАХ ПРОЕКТНОГО БІЗНЕС-ПАРТНЕРСТВА**

*В статті представлено аналіз наукових думок в аспекті визначення понять: залучення інвестицій та інвестиційна привабливість, з цілю висвітлення їх адаптивності до сучасних умов господарювання промислових підприємств, а саме сприянню вирішення питань залучення інвестицій малими промисловими підприємствами. Огляд дав можливість виявити чинники несприятливості існуючих теоретичних засад подоланню проблеми дефіциту фінансування проектів малих промислових підприємств, такі як: відсутність акценту на залученні інвестицій; не враховуються особливості розмірів підприємств; брак наявності ознак проектного бізнес-партнерства. Розкрито подвійний зміст досліджених понять в загальному та практичному розрізі.*

**Ключові слова:** *залучення інвестицій, інвестиційна привабливість, інвестиційна діяльність, інвестиційний проект, проектне бізнес-партнерство.*

За існуючих умов, стабілізація та відновлення економічного зростання в промисловій галузі України, обумовлює необхідність розробки нових, сучасних заходів. Одним з напрямів яких є покращення та вдосконалення механізмів залучення інвестицій для малих промислових підприємств, що в свою чергу вимагає наявності відповідного, адаптивного до сучасних питань понятійного апарату.

Напрями вирішення проблем залучення інвестицій вивчає багато вчених-економістів, а саме: Т. Сучай, Н. Берзон, Г. Іваницька, Г. Мацибора, Н. Чебатарьова, Г. Черевко, Ю. Сигай, В. Гейц, В. Андрійчук, М. Кисіль, П. Майданевич та ін. В рішенні цієї проблеми для промислових підприємств вони приділяють значну увагу практичній стороні, висовуючи і обґрунтовуючи різні заходи. В теоретичному матеріалі категорії «залучення інвестицій»

приділяється не достатньо уваги, більшість вчених визначають її як функціональну частину інвестиційного проекту, без надання визначення адаптивного до сучасного середовища. Тому, залишається місце для подальших розвідок і поглиблення дослідження та опрацювання теоретичних основ.

В інвестиційній теорії є така категорія як «інвестиційна привабливість», саме вона є пусковою силою в реалізації залучення інвестицій, її дослідження надає підґрунтя для формулювання сучасного визначення залученню інвестицій.

Інвестиційна привабливість є одним із ключових питань у сучасній економічній теорії. Тому велика кількість вітчизняних та зарубіжних вчених присвятила свої роботи дослідженню цього питання, серед яких можна виділити таких: Бланк І. А., Бочаров В. В., Валірунова Л. С., Вологдін Е. В., Гуськова Т. Н., Геніатулін В. Н., Донцов С. С., Ігольников Г. Л., Патрушева О. Г., Крейніна М. Н., Крилов Е. І., Масленников І. Б., Нападовська І. В., Г. Прибітова, Севрюгін Ю. В. та ін..

Метою статті є висвітлення в досліджених підходах до визначення понять: залучення інвестицій та інвестиційна привабливість напрямів вдосконалення в аспекті підвищення адаптивної властивості її використання в залученні інвестицій малими промисловими підприємствами.

Як зазначає О.В. Бражко, інвестиційна привабливість у загальному сенсі – це інтегральна характеристика, достатня соціально-економічна, організаційно-правова, морально-психологічна і суспільно-політична зацікавленість суб'єкта інвестиційної діяльності вкладати свої кошти у той або інший об'єкт [1]. В даному підході спостерігається розкриття поняття з позиції інвестора. Так це важливо враховувати підхід інвесторів при розробці заходів підвищення привабливості, але було б доцільніше розкрити цей чинник з позиції промислового підприємства.

Аналогічний недолік спостерігаємо в В.М. Хобта, що обґрунтовує положення про те, що «інвестиційна привабливість підприємства як об'єкта інвестування є важливим показником, під яким слід розуміти його інтегральну характеристику з погляду наявного стану, можливостей розвитку, обсягів і перспектив отримання і розподілу прибутку, ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості підприємства, ділової активності та рентабельності. Вона поєднує у собі дані про ступінь очікуваної дохідності, ризикованості та ліквідності потенційного капіталовкладення» [2].

Автор Вологдін Е. В. зайняв позицію ближчу до промислових підприємств та визначає інвестиційну привабливість як сукупність природно-географічних, соціально-економічних політичних та інших факторів, які формують уявлення інвестора про ефективність інвестування в об'єкти [3]. Так цей підхід може сприяти залученню інвестицій промисловими підприємствами, але цьому підходу бракує конкретики стосовно способів залучення інвестицій та врахування особливостей впливу розмірів промислового підприємства на процес залучення інвестицій.



Аспект способів залучення також не розкритий Гуськова Т. Н., Рябцев В. М., Геніатулін В. Н. в своїй роботі позначили, що інвестиційна привабливість - це певний стан господарсько-економічного розвитку, за якого з великою часткою ймовірності в прийнятні для інвестора терміни інвестиції можуть дати задовільний рівень прибутковості чи може бути досягнутий інший позитивний ефект [4]. Але в цьому погляді визначається такий цінний, для умов дефіциту інвестицій та високої вартості кредитних ресурсів, аспект, що рівень прибутковості інвестицій не єдиний фактор прийняття рішення о їх здійсненні.

В той час, Донцов С. С. вважає що саме можливість отримання прибутку у процесі вкладання грошей в цінні папери підприємства є оптимальним визначенням інвестиційної привабливості [5]. Чим звужує потенціал ринку джерел інвестицій для малоприбуткових сфер промисловості.

Вчені Ігольніков Г. Л., Патрушева О. Г. наголошують розкриття інвестиційної привабливості як гарантоване, надійне і своєчасне досягнення цілей інвестора на базі економічних результатів діяльності даного інвестованого виробництва [6]. В цьому підході відсутня адаптивна сприятливість до вирішенні питання залучення інвестицій промисловим підприємствам. Даний підхід можна використовувати як визначення додаткових чинників впливу на залучення інвестицій.

На думку Бланка І. А. інвестиційна привабливість – це узагальнююча характеристика переваг і недоліків інвестування окремих напрямів і об'єктів з позиції конкретного інвестора [7]. Автор розкриває поняття з позиції інвестора, це може сприяти вирішенню питання залучення інвестицій промисловими підприємствами, але як додаткова інформація яка потребує вдосконалення.

В дослідженнях Валірунова Л. С. спостерігаємо прояву інвестиційної привабливості в сукупність деяких факторів, об'єктивних ознак, властивостей засобів, можливостей економічної системи, яка обумовлює потенційний платіжний попит на інвестиції [8]. Так визначення потенційно платіжного попиту на інвестиції важливо, щоб розуміти вартість інвестицій як фактора ймовірності їх залучення для майбутніх проектів промислових підприємств. Але в цьому підході автор не розкриває заходів по залученню інвестицій.

Бочаров В. В. висловив думку схожу з вченими: Шарп І. Ф. та Марковіц Г. М., що інвестиційна привабливість – це наявність економічного ефекту (доходу) від вкладення грошей під час мінімального рівні ризику [9]. Визначаючи важливість економічного ефекту як переконливу основу інвестиційної привабливості, вчені не приділяють увагу фактору залучення як безпосередньої дії вирішування актуального питання дефіциту інвестування промислових підприємств, що потребує вдосконалення.

Інвестиційна привабливість – це комплексна категорія, що включає облік внутрішніх факторів у вигляді інвестиційного потенціалу, зовнішніх факторів – інвестиційного клімату та суперечливої єдності об'єктивних і суб'єктивних факторів у вигляді обліку рівня ризику та прибутковості інвестиційної діяльності за умови узгодженості інтересів інвестора і реципієнта, вважає

Єрніязов Р. А. [10], який на відміну від О.В. Бражко та В.М. Хобта поділив фактори на внутрішні та зовнішні.

В варіанті Гайдука А. П. [11] та Квартального В. А. [12] призначення інвестиційної привабливості підприємства полягає в оцінці, наскільки той або інший об'єкт інвестицій привабливіший за інших для вкладення наявних коштів, за відмінністю, що Квартальний В. А. пропонує визначати привабливість держави, регіону, галузі. Так визначення Квартального В.А. має велику географічну та галузеву застосовність, в той час необхідні теоретичні засади для вирішення конкретних питань забезпечення інвестиціями промислових підприємств, тому для застосування цього підходу необхідна відповідна адаптація.

Узагальнення досліджень вчених [1-12] дозволяє стверджувати, що інвестиційна привабливість набуває суттєвих змін, які впливають внаслідок якісних змін зовнішнього середовища, управлінських технологій, потреб інвесторів та підприємств. Було б бажане спостерігати зміни і в сучасних теоретичних засадах інвестиційної привабливості, як допомогу в здоланні сучасних проблем, але цей момент знаходиться на недостатньому рівні і потребує вдосконалення. Зроблене дослідження погляду вчених на сутність визначення «інвестиційна привабливість» характеризується динамічністю та різноаспектною проявою як:

- інвестиційна привабливість як ефективність;
- інвестиційна привабливість як можливість для інвесторів;
- інвестиційна привабливість як сукупність факторів;
- інвестиційна привабливість як співвідношення прибутковості та ризику;
- інвестиційна привабливість як порівняльний показник.

Але не розкриває її в аспекті:

- інвестиційна привабливість як можливість для промислових підприємств залучення інвестицій;
- інвестиційна привабливість як сукупність факторів залучення інвестицій промисловими підприємствами;
- визначенню особливостей інвестиційної привабливості промислових підприємств відповідно до їх розмірів.

Що свідчить о їх не адаптовані до спроможності реалізації її основної сучасної функції - залучення інвестицій промисловими підприємствами, але можуть виконувати додаткові функції.

Також необхідно відмітити, що має доцільність визначати поняття інвестиційну привабливість подвійно. По-перше, в загальному аспекті як сукупність різноаспектного та динамічного прояву, сформованого часом і всебічними дослідженнями вчених. По-друге, в практичному, в межах вирішення конкретного питання, в даному дослідженні – це залучення інвестицій малими промисловими підприємствами.

Таким чином, інвестиційна привабливість як узагальнююча категорія розкривається в різноманітті досліджених аспектів як: ефективність

потенційних інвестиційних проектів; можливість для інвесторів; сукупність факторів привабливості інвестиційного об'єкту; привабливість інвестиційного об'єкту в аспекті співвідношення прибутковості та ризику; порівняльний показник визначення кращого об'єкту інвестування.

В практичному аспекті вирішення питання залучення інвестицій промисловими підприємствами, визначення інвестиційної привабливості промисловими підприємствами – це сукупність природно-географічних, соціально-економічних політичних та інших факторів зовнішнього середовища з потенціалом підприємства, які формують гарантоване, надійне і своєчасне надходження інвестицій промисловим підприємствам.

Спираючись на те, що інвестиційна привабливість є основною складовою в реалізації залучення інвестицій, використовуємо поняття інвестиційної привабливості як основу поняття залучення інвестицій.

Таким чином залучення інвестицій як узагальнююча категорія розкривається в різноманітті досліджених аспектів як: інвестиційна привабливість як ефективність інвестиційних об'єктів в залученні інвестицій; інвестиційна привабливість як можливість інвестиційних об'єктів в залученні інвестицій; інвестиційна привабливість як сукупність факторів залучення інвестицій; інвестиційна привабливість як співвідношення прибутковості та ризику; інвестиційна привабливість як порівняльний показник в виборі джерел інвестування.

В практичному аспекті вирішення питання залучення інвестицій промисловими підприємствами, визначення залучення інвестицій промисловими підприємствами – це практичні дії з урахуванням факторів зовнішнього середовища і потенціалу промислового підприємства здійснення яких забезпечує гарантоване, надійне і своєчасне надходження інвестицій.

Підводячи підсумки цього дослідження підкреслимо, що аналіз існуючих точок зору різних науковців свідчить про те, що формування понять: «залучення інвестицій» та «інвестиційна привабливість» як теоретичній засади є різноаспектним та динамічним процесом.

Зміна суттєвості цих категорій під впливом фактору часу забезпечує їх динамічність та еволюційність. Це спостерігається завдяки постійно діючому в науці механізму адаптації визначень та основних категорій до сучасних умов економічного середовища. Таким чином динамічна властивість теорії визначає її спроможність сприянню вирішення актуальних проблем, в нашому випадку залученню інвестицій малими промисловими підприємствами.

Зміна суттєвості категорій: «залученні інвестицій» та «інвестиційна привабливість» під впливом факторів різноманітності кутів розпакування сенсу робить їх різноаспектним. Це спостерігається в адаптації до суб'єктів господарювання та актуальним проблемам. Таким чином різноаспектна властивість теорії визначає її спроможність сприянню вирішення актуальних проблем для конкретної групи суб'єктів, в нашому випадку малим промисловим підприємствам в залученні інвестицій.

**Список використаних джерел**

1. Бражко О.В. Особливості формування оцінки інвестиційної привабливості економіки / О. В. Бражко // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 12. – С. 16–20.
2. Хобта В.М. Управління інвестиціями: навч. посіб. / В. М. Хобта. – Донецьк: ДонНТУ, 2006. – 394 с.
3. Вологдин Е. В. Методические и практические аспекты оценки инвестиционной привлекательности региона (на примере Алтайского края) : автореф. дис. на получение науч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 "Экономика и управление народным хозяйством" / Е. В. Вологдин. – Новосибирск, 2006. – 21 с.
4. Гуськова Т. Н. Оценка инвестиционной привлекательности объектов статистическими методами : монография / Т. Н. Гуськова, В. М. Рябцев, В. Н. Гениатулин. – М. : Издательство ГАСБУ, 1999. – 150 с.
5. Донцов С. С. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия посредством анализа надежности его ценных бумаг / С. С. Донцов // Финансовый менеджмент. – 2010. – № 3. – С. 46–51.
6. Игольников Г. Л. Управленческие основы инновационно-инвестиционной деятельности промышленных предприятий : учебн. пособ. / Г. Л. Игольников, Е. Г. Патрушева. – Ярославль : Яросл. гос. ун-т., 2002. – 107 с.
7. Бланк И. А. Основы инвестиционного менеджмента : в 2 т. / И. А. Бланк. – 3-е изд. – М. : ОМЕГА-Л., 2008. – 448 с.
8. Валірунова Л. С. Інвестування : підручник для ВУЗів / Л. С. Валірунова, О. Б. Казакова. – М. : Волтерс Клівер, 2010. – 448 с.
9. Бочаров В. В. Инвестиции / В. В. Бочаров. – СПб. : Питер, 2009. – 384 с.
10. Ернязов Р. А. Инвестиционная привлекательность предприятий пищевой промышленности Западно-Казахстанской области: проблемы и механизмы совершенствования : дис. канд. экон. наук : 08.00.05 / Р. А. Ернязов. – Саратов, 2006. – 256 с.
11. Гайдук А. П. Методологические аспекты инвестиционной привлекательности экономики / А. П. Гайдук // Региональная экономика, 2004. – № 4. – С. 81–86.
12. Квартальнов В. А. Туризм / В. А. Квартальнов. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 320 с.

**Щербакова И. Б., Дашенко Н. Н. Теоретический базис привлечения инвестиций малыми промышленными предприятиями на основе проектного бизнес-партнерства**

*В статье представлен анализ научных мнений в аспекте определения понятий: привлечение инвестиций и инвестиционная привлекательность, с целью освещения их адаптивности к современным условиям хозяйствования промышленных предприятий, а именно содействию решения вопросов привлечения инвестиций малыми промышленными предприятиями. Обзор дал возможность выявить факторы не способствования существующих теоретических подходов к преодолению проблемы дефицита финансирования проектов малых промышленных предприятий, такие как: отсутствие акцента на привлечении инвестиций; не учитываются особенности размеров предприятий;*

недостаток наявності ознак проєктного бізнес-партнерства. Раскрыто двойное содержание исследованных понятий, в общем и практическом разрезе.

**Ключевые слова:** привлечение инвестиций, инвестиционная привлекательность, инвестиционная деятельность, инвестиционный проект, проєктное бизнес-партнерство.

**Shcherbakova I., Dashchenko N. The theoretical basis for attracting investment in small industrial enterprises on the basis of project business partnership**

*The article exposes an analysis of scientific opinions in terms of the attraction of investments and investment attractiveness definition, with the aim of highlighting its adaptability to modern conditions of industrial enterprises management, i.e. namely facilitation in solving problems of attracting investments to small business enterprises. The study effected allowed identifying the factors conditioning the existing theoretical foundations' adversity to overcoming the deficit in small industries' projects financing, such as the lack of emphasis on investment engagement; lack of accounting such feature as the enterprises' size; still not evident are the project business partnership features. Revealed is the studied concepts' double meaning in general and practical aspects.*

**Keywords:** attraction of investments, investment attractiveness, investment activities, investment project, project business partnership.

УДК 336.1.352

*I. I. Пасінович, Г. Г. Гичка, О. В. Пелехата*

**ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ  
МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ**

*У статті досліджується сутність поняття «міжбюджетні відносини». Показано та досліджено трактування поняття «міжбюджетні відносини» в працях вітчизняних вчених-економістів, що дозволило виокремити окремі підходи до їх характеристики. Визначено особливості міжбюджетних відносин як виду бюджетних правовідносин. Наведено підстави та принципи функціонування системи міжбюджетних відносин. Визначено функції та мету функціонування системи міжбюджетних відносин. Показано та проаналізовано механізм регулювання міжбюджетних відносин до та після прийняття змін до Бюджетного кодексу.*

**Ключові слова:** система міжбюджетного вирівнювання, міжбюджетні трансферти, дотації, субвенції, місцеве самоврядування.

Децентралізація та реформа адміністративно-територіального устрою, які є ключовими в питаннях реформування державного управління, основною метою мають ефективно фінансове забезпечення розвитку територій. Ця проблема стоїть перед усіма державами світу, оскільки різні адміністративно-територіальні одиниці характеризуються наявністю неоднакового ресурсного та фінансового потенціалу. Оскільки завданням держави є забезпечення всім жителям максимально рівних умов розвитку та життя та надання однакових

соціальних послуг, нею має забезпечуватися вирівнювання фінансових можливостей адміністративно-територіальних одиниць та справедливий розподіл фінансових ресурсів між ними. Таким чином, однією з основних виступає проблема реформування та вдосконалення системи міжбюджетних відносин, яка, як один з діючих фінансових механізмів держави, спрямована на забезпечення стабілізації та стимулювання розвитку економіки регіону, територіальної одиниці та, відповідно, держави через сукупність форм, методів, інструментів та принципів.

Проблемами формування ефективної системи міжбюджетних відносин займаються дуже багато вчених. Особливо важливе значення для дослідження міжбюджетного вирівнювання та міжбюджетних відносин мають праці В. Андрущенко, О. Василика, В. Геєця, І. Луніної, В. Опаріна, В. Федосова, С. Юрія та інших. Незважаючи на всі дослідження, і на сьогодні дане питання залишається актуальним. Передовсім, через реформування системи міжбюджетного вирівнювання та самоврядування на локальному рівні.

Метою статті є визначення суті поняття «міжбюджетні відносини», основних аспектів його розвитку, переваг і недоліків формування системи міжбюджетного вирівнювання, їх впливу на розвиток місцевих бюджетів.

Сьогодні, як і впродовж всього періоду існування Української держави, система міжбюджетних відносин зазнає постійних змін. Проте це не привело до формування прозорої законодавчої бази та стійкого теоретичного підґрунтя розвитку міжбюджетних відносин. Наслідками цього є постійні протиріччя в питанні трактування бюджетного категорійно-понятійного апарату, в питаннях законодавчого обґрунтування відносин між бюджетами різних рівнів та відповідальності за фінансування окремих видатків, а також в питаннях пошуку найефективнішого способу організації бюджетного процесу в цілому. Це свідчить про недосконалість існуючого механізму міжбюджетних відносин, необхідність його подальшого вивчення, удосконалення та теоретичного обґрунтування.

Бюджетний кодекс України [1] дає таке визначення міжбюджетних відносин: це відносини між державою, Автономною Республікою Крим та територіальними громадами щодо забезпечення відповідних бюджетів фінансовими ресурсами, необхідними для виконання функцій, передбачених Конституцією України та законами України. Метою регулювання міжбюджетних відносин є забезпечення відповідності повноважень на здійснення видатків, закріплених законодавчими актами за бюджетами, та фінансових ресурсів, які мають забезпечувати виконання цих повноважень.

Поняття міжбюджетних відносин доволі складне, тому протягом багатьох років залишаються темою для дискусій для економістів як західних країн, так і вітчизняних. Серед українських дослідників поняття «міжбюджетні відносини» можна виділити, зокрема, Волохову І.С., Луніну І.О., Кириленка О.П., Кравченка В., Опаріна В., Павлюка К., Тарангул Л., Юрія С. та ін.. Трактування ними даного поняття дещо різняться, проте зводиться до виокремлення спільного. Так, міжбюджетні відносини розглядаються ними як

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОГО ПЕРІОДУ УКРАЇНИ

сукупність взаємозв'язків між органами управління різних рівнів влади з питань розподілу дохідних та видаткових повноважень задля збалансування бюджетів різних рівнів (табл. 1).

Таблиця 1

**Трактування поняття «міжбюджетні відносини» в працях вчених-економістів**

№ з/п	Джерело	Визначення
1	2	3
	К. Павлюк (1996) [10]	Система міжрівневих відносин органів державної влади, місцевого самоврядування, а також між органами місцевого самоврядування відносно встановлення та розмежування бюджетних повноважень розподілу доходів та видатків бюджетів, взаємної відповідальності.
	В. Кравченко (1999) [2]	Форма взаємозв'язків та взаємозалежності між окремими рівнями місцевих бюджетів, а також між місцевим бюджетом та Державним бюджетом України, який є головним елементом міжурядових фінансових відносин.
	В. Опарін, В. Малько, С. Кондратюк (2000) [3]	Це внутрішні бюджетні потоки, які відображають перерозподіл доходів і видатків місцевих бюджетів.
	М. Гапонюк (2002) [5]	Це форма, у якій забезпечується взаємозв'язок різних ланок у системі бюджетів, що визначається державним, територіальним та бюджетним устроями країни.
	С. Юрій (2002) [6]	Це відносини між державою, АРК та місцевим самоврядуванням щодо забезпечення відповідних бюджетів фінансовими ресурсами, необхідними для виконання функцій, передбачених Конституцією України та законами України.
	І. Луніна (2006) [4]	Відносини між центральною та місцевою владою з розподілу повноважень, видаткових зобов'язань та дохідних джерел між бюджетами різних рівнів.
	А. Ігудін (2006) [9]	Відносини між органами влади різних рівнів із приводу розмежування на постійній (довготривалій, без вказівки строку) основі видів витрат, а також податків та інших платежів (водністю або частково), які поступають в бюджетну систему країни, нормативного розподілу регулюючих доходів на тимчасовій основі та перерозподілу коштів з бюджету одного рівня в інший.
	І. Волохова (2010) [7]	Відносини між ланками бюджетної системи України, пов'язані з перерозподілом бюджетних коштів з метою збалансування обсягів видатків органів влади різних рівнів, обумовлених законодавчо наданими повноваженнями та делегованими функціями, та їх доходами.
	Ю.М. Воробйов, І.В. Усков (2010)	Відносини, які виникають між центральною владою та органами місцевого самоврядування з приводу формування дохідних джерел, здійснення витратних повноважень та безоплатного перерозподілу бюджетних ресурсів між державним та місцевими бюджетами.
	В. Шуба (2004) [8]	Об'єктивно зумовлена система надання фінансової допомоги регіональним та місцевим органам влади, які в силу історично сформованих умов не забезпечені достатніми засобами для здійснення своїх повноважень.

Аналіз і трактування поняття «міжбюджетні відносини» економістами дозволяє виокремити три пов'язані між собою аспекти його дослідження:

- економічний – міжбюджетні відносини розглядаються як взаємодія між органами влади різних рівнів в питанні розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів бюджетів усіх рівнів, визначення доходів та видатків бюджетів та формування трансфертної політики, а також моніторингу за витрачанням бюджетних коштів;

- правовий – міжбюджетні відносини розглядаються як взаємодія центральних та локальних органів управління, побудована відповідно до законодавчо визначених умов діяльності та повноважень кожної з ланок;

- політичний – міжбюджетні відносини формуються в залежності від організації державної влади та прийняття таких нормативно-правових актів, які б характеризувалися максимальною корисністю для інтересів як представників територіальних громад, так і держави.

Західні економісти термін «міжбюджетні відносини» використовують досить рідко. Відповідником даному терміну в працях західних економістів є поняття «внутрішні міжурядові фінансові відносини» та «міжрівневі фіскальні зв'язки» [11]. Дані терміни використовують також деякі українські вчені (П. Круш, О. Кожемяченко). Окрім того, варто зауважити, що остаточного визначення терміну «міжбюджетні відносини» серед українських науковців також немає. Досить часто вживаються терміни «бюджетне регулювання» та «фінансове вирівнювання». Аналіз трактування даних понять вітчизняними науковцями дозволив виокремити окремі підходи до їх характеристики.

Відповідно до першого підходу, бюджетне регулювання визначається як складова міжбюджетних відносин. Так, О.Кириленко в основу поняття міжбюджетних відносин покладає розмежування доходів та видатків між ланками бюджетної системи, проведене відповідно до розподілу повноважень органів державної виконавчої влади та місцевого самоврядування. Поняття «бюджетне регулювання» ним визначається як складова міжбюджетних відносин та полягає у збалансуванні бюджетів, яке досягається завдяки перерозподілу бюджетних ресурсів. Окрім того, він визначає також місце фінансового вирівнювання як складової бюджетного регулювання. З ним погоджуються Ю.М. Воробйов та І.В. Усков, зазначаючи, що міжбюджетні відносини виникають в процесі бюджетного регулювання, проте не обмежуються ним, охоплюючи ширший спектр взаємозв'язків між бюджетами [13].

Представниками другого підходу міжбюджетні відносини визначаються як складова бюджетного регулювання. Так, І.Я. Чугунов бюджетне регулювання визначає як складову системи державного регулювання економіки, яка є сукупністю функціональних фінансово-бюджетних та економічних елементів, таких як дохідна та видаткова частини бюджету, дефіцит/профіцит бюджету, державний борг, податкове регулювання, міжбюджетні відносини, економічні процеси в державі, зовнішнє економічне середовище та взаємозв'язки між ними [13]. Такої ж думки дотримується І.С. Волохова [7], зауважуючи: «мета



міжбюджетних відносин відрізняється вужчою спеціалізацією і взагалі направлена на забезпечення ефективного використання бюджетних ресурсів у економічному та соціальному аспектах, як на окремій території, так і в державі в цілому».

Дещо в іншому ракурсі розглядає взаємозалежність даних понять В.Кравченко. Бюджетне регулювання, згідно його досліджень [2], - це процес збалансування (вирівнювання) доходів та витрат бюджетів різних рівнів по вертикалі та горизонталі. При цьому, міжбюджетні відносини визначаються ним як форма взаємозв'язків та взаємозалежності між окремими ланками системи місцевих бюджетів та між місцевими бюджетами та державним бюджетом. Натомість він в окремих випадках ототожнює поняття «бюджетне регулювання» та «фінансове вирівнювання», зазначаючи, що останнє використовується в практиці західних країн.

Третій підхід – ототожнення понять «міжбюджетні відносини» та «бюджетне регулювання». Його дотримуються, зокрема, Фурдичко Л., Гайдис Н. [14], С. Юрій [6]. Окремий підхід – ототожнення категорій «міжбюджетні відносини» та «фінансове вирівнювання». Такої думки дотримується, зокрема, І.С. Волохова [7], зазначаючи при цьому: поняття «фінансове вирівнювання» використовується в працях західних науковців, «міжбюджетні відносини» - в роботах українських економістів.

Варто зауважити, що попри різні підходи до тлумачення категорії «міжбюджетні відносини» та його взаємозв'язок з поняттями «бюджетне регулювання» та «фінансове вирівнювання», більшість вітчизняних науковців визначають бюджетне регулювання як регулювання міжбюджетних відносин, тобто як процес розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів між бюджетами різних рівнів з метою вирівнювання дохідної бази бюджетів, або як процес вирівнювання фінансових можливостей бюджетів. Натомість, варто звернути увагу на трактування даного поняття І.Я. Чугуновим, який розглядає його більш широко та визначає міжбюджетні відносини його складовою.

Аналіз праць економістів та їх тлумачення поняття «міжбюджетні відносини», дозволив визначити міжбюджетні відносини як систему взаємовідносин між ланками бюджетної системи держави з питань розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів з метою збалансування бюджетів для забезпечення виконання покладених на них функцій. При цьому, взаємозалежність категорій «міжбюджетні відносини», «бюджетне регулювання» та «фінансове вирівнювання» доцільно розглядати в такому порядку: «бюджетне регулювання → міжбюджетні відносини → фінансове вирівнювання».

Як вид бюджетних правовідносин міжбюджетні відносини характеризуються певними особливостями, зокрема:

1. Вони виникають для збалансування фінансових можливостей бюджетів шляхом перерозподілу доходів бюджетів усіх рівнів.

2. Напрямок їх функціонування – забезпечення бюджетів фінансовими ресурсами.

3. Реалізуючись на усіх стадіях бюджетного процесу, вони мають циклічний характер.

Підставою функціонування системи міжбюджетних відносин є:

- розподіл повноважень між центральними органами влади та органами місцевого самоврядування, визначений відповідно до законодавчих та інших нормативно-правових актів;

- державна гарантія фінансового забезпечення витрат на реалізацію делегованих органам місцевого самоврядування повноважень;

- існування порядку розмежування доходів та видатків між бюджетами різних рівнів та видів;

- фінансова підтримка місцевих бюджетів відповідно до рівня податкового потенціалу території та видаткової політики органів місцевого самоврядування.

Організація міжбюджетних відносин має базуватися на основі принципів:

- економічної справедливості;

- рівності прав усіх адміністративно-територіальних утворень;

- рівності бюджетів у взаємовідносинах із державним бюджетом та узгодження інтересів усіх учасників бюджетного процесу;

- правове обґрунтування розмежування доходів бюджетів, проведення видатків та відповідальності між різними рівнями бюджетної системи;

- обґрунтованість потреб місцевих бюджетів у додаткових фінансових ресурсах.

При цьому, фундаментом їх функціонування має бути бюджетна децентралізація та орієнтація на фінансову самостійність регіонів, єдність інтересів членів територіальних громад та загальнодержавних орієнтирів розвитку, а також дотримання принципу субсидіарності, тобто пріоритетність прав спільнот, найбільше наближених до індивіда. Функції та мета функціонування системи міжбюджетних відносин показані на рис. 1.

Основними функціями, визначеними у функціонуванні системи міжбюджетних відносин, є наступні:

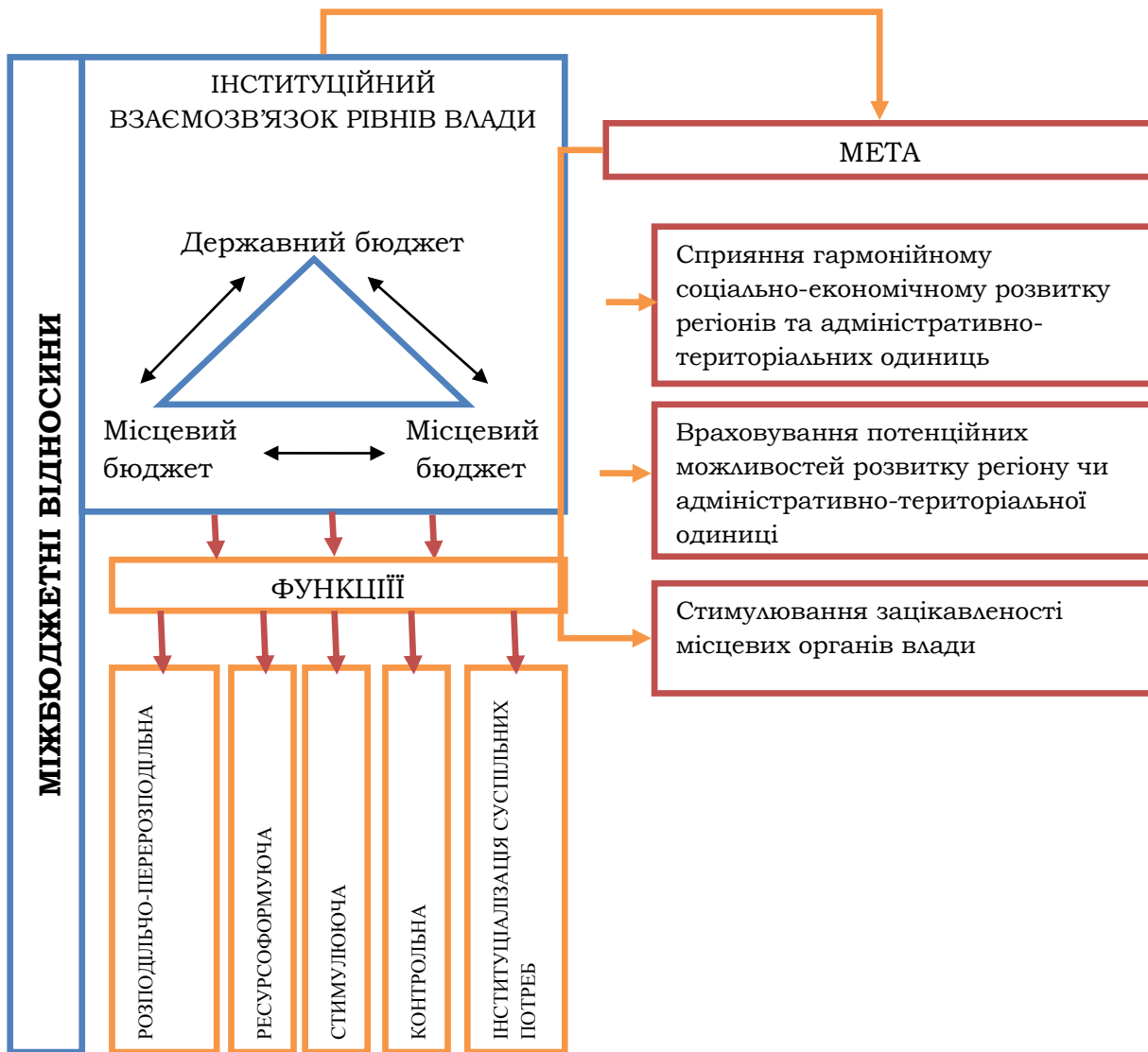
- розподільчо-перерозподільча – розподіл бюджетних надходжень по горизонталі та по вертикалі між бюджетами для збалансування можливостей органів влади різних рівнів виконувати свої повноваження та забезпечувати надання населенню різних соціальних послуг на однаковому рівні по всій території країни;

- ресурсоформуюча – акумуляція відповідних коштів до державного та місцевих бюджетів;

- функція інституалізації суспільних потреб – розмежування функцій та повноважень органів влади різних рівнів з метою якнайефективнішого забезпечення надання населенню відповідних гарантованих державою соціальних благ;

- стимулююча – мотивування та заохочення різних рівнів влади до мобілізації фінансових ресурсів на відповідній території;

- контрольна – регулювання бюджетних потоків на всіх етапах бюджетного процесу.



**Рис. 1. Функції та мета функціонування системи міжбюджетних відносин**

Система міжбюджетних відносин, яка на даний час функціонує в Україні, характеризується наявністю певних методів впливу та регулювання бюджетного процесу та соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальної одиниці. Одним з ключових є метод міжбюджетних трансфертів. Даному методу фінансування надають перевагу країни, які взяли курс на децентралізацію. При цьому, під трансфертами розуміються всі центральні доходи, закріплені на постійній чи тимчасовій основі та ті, що передаються у фіксованій сумі. Введення в дію методу міжбюджетних трансфертів в країнах Заходу використовується відповідно до наявності однієї з таких підстав:

- фіскальна незбалансованість по вертикалі;
- потреба горизонтального фіскального збалансування бюджетів;
- гарантоване надання суспільних послуг;
- нейтралізація зовнішніх впливів на розвиток муніципалітету;

- підтримка та забезпечення стабілізації та соціально-економічного розвитку території.

Окрім того, саме країни з розвиненим децентралізованим типом управління розвитку держави характеризуються розвинутою системою горизонтальних міжбюджетних відносин. Україна як держава з централізованим типом міжбюджетних відносин характеризувалася використанням вертикального типу збалансування потоків бюджетних коштів. Вертикальне бюджетне регулювання полягає в забезпеченні відповідних доходів конкретного бюджету за рахунок трансфертів з бюджетів інших рівнів. Основним недоліком такого руху коштів між бюджетами є адміністративна підпорядкованість бюджету нижчого рівня бюджету вищого рівня. Горизонтальне бюджетне регулювання – це взаємовідносини між бюджетами одного рівня, і його перевагою є демократичність та взаємодопомога між територіальними громадами чи регіонами.

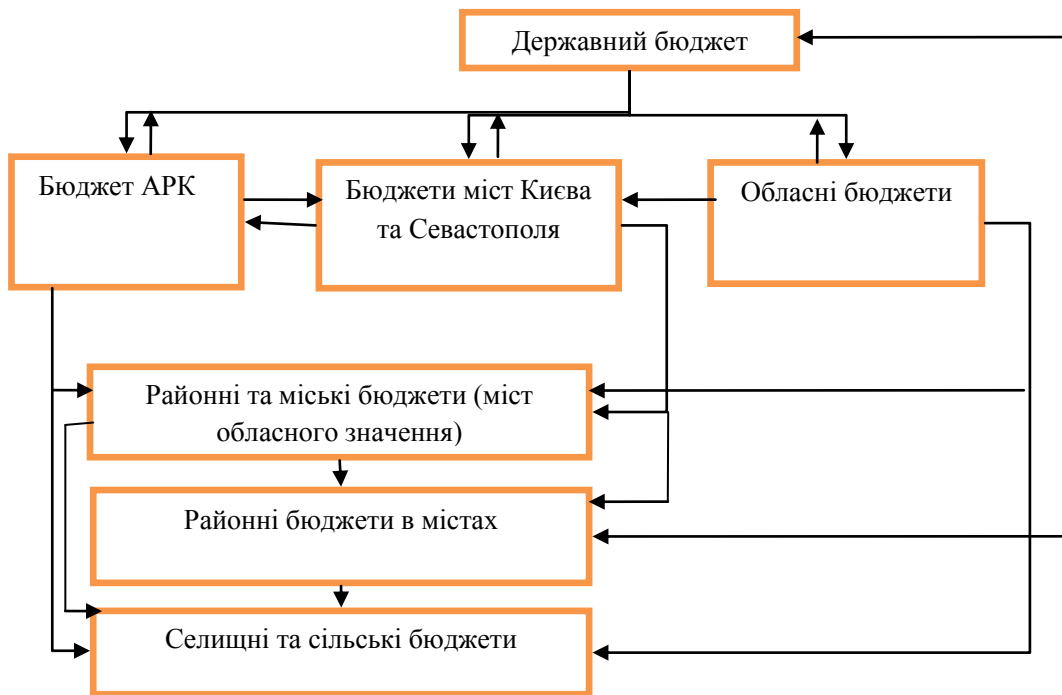
Саме розвиток місцевого самоврядування викликав формування та використання великої кількості трансфертів, які стали інструментом забезпечення фінансової стабільності місцевих органів влади та територіальних громад. В Україні термін «офіційні трансферти» був запроваджений у 1996 році внаслідок затвердження бюджетної класифікації. Відповідно до даного документу, трансферти поділялися на поточні (дотації вирівнювання) та капітальні (субвенції) – за цільовим спрямуванням коштів.

З прийняття у 2001 році Бюджетного кодексу України, термін «офіційні трансферти» було замінено поняттям «міжбюджетні трансферти», які визначалися як кошти, передані з одного бюджету до іншого на безповоротній та безоплатній основі. Відповідно, міжбюджетні трансферти включали: дотації вирівнювання, субвенції, кошти, що передаються до державного бюджету та місцевих бюджетів з інших місцевих бюджетів та інші дотації.

Відповідно до прийнятого ВРУ Закону України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України» (щодо реформи міжбюджетних відносин) від 28.12.2014 № 79-VIII [17], в правила функціонування механізму міжбюджетних відносин були внесені зміни, зокрема, сформувалося нове визначення взаємовідносин державного та місцевих бюджетів (рис. 2). В питанні реформування системи міжбюджетних трансфертів було враховано основні проблеми розвитку міжбюджетних відносин в Україні, в тому числі:

- високий рівень централізації бюджетних ресурсів;
- як наслідок, залежність місцевих бюджетів від трансфертної політики центральної влади;
- відсутність мотивуючих факторів в стимулюванні органів місцевого самоврядування до збільшення надходжень до бюджетів.

МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН ДО ВНЕСЕННЯ ЗМІН ДО БЮДЖЕТНОГО КОДЕКСУ 2014 РОКУ



МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН З УРАХУВАННЯМ ЗМІН ДО БЮДЖЕТНОГО КОДЕКСУ 2014 РОКУ

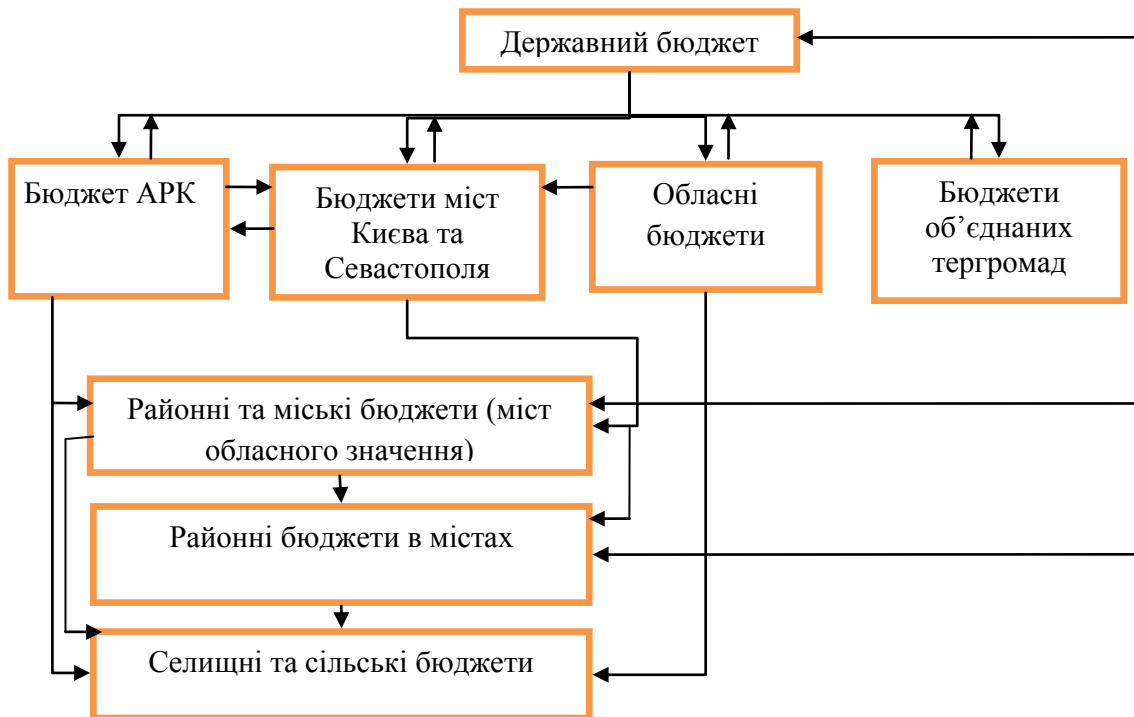


Рис. 2. Механізм регулювання міжбюджетних відносин до та після прийняття змін до Бюджетного кодексу

Внаслідок реформи змінилися види та порядок перерахування міжбюджетних трансфертів. Так, міжбюджетні трансферти включають:

- базову дотацію – трансферт, що надається з державного бюджету місцевим бюджетам для вирівнювання податкоспроможності території);
- реверсну дотацію – кошти, що передаються з місцевих бюджетів до державного бюджету для вирівнювання податкоспроможності території);
- субвенції;
- додаткові дотації.

Базова та реверсна дотації спрямовуються на забезпечення горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій. Це два грошових потоки протилежних за напрямом руху, що функціонують між державним бюджетом з одного боку, та місцевими бюджетами з іншого боку. Міжбюджетні відносини з приводу перерахування базової та реверсної дотацій виникають між державним бюджетом та обласними бюджетами, бюджетами міст обласного значення, районними бюджетами, бюджетами об'єднаних територіальних громад, що створюються згідно із законом та перспективним планом формування територій громад.

Вже впродовж більше як десяти років міжбюджетні трансферти в Україні передбачені бюджетами всіх адміністративно-територіальних одиниць, що «перетворило їх із засобу надання фінансової допомоги в інструмент забезпечення перерозподільних процесів». Проте, наслідком такої повсюдності стала повна залежність місцевих бюджетів України від трансфертів з державного бюджету, що чітко прослідковується з аналізу структури доходів місцевих бюджетів, в яких частка трансфертів з державного бюджету постійно зростала впродовж останніх років. Наслідком трансфертної політики держави стосовно місцевих бюджетів стала поява так званої штучної дотаційності місцевих бюджетів – зниження податкового потенціалу регіонів та адміністративно-територіальних одиниць для їх утримання за рахунок фінансування з центру.

Як зазначає Н.В. Вишневська, залежність місцевих органів влади від міжбюджетних трансфертів, а відтак політики центру, породжує хворобу «реципієнта», який не має мотиваційних поштовхів для того, щоб стати «донором» для інших бюджетів, оскільки краще отримувати додаткові необхідні кошти з бюджетів вищого рівня, ніж віддавати надлишкові доходи. «Зрівнялівка», яка до 2014 року існувала в українській управлінській системі не давала стимулів для розвитку місцевого самоврядування та ефективної системи локального управління, а відтак і розвитку територіальних громад.

Натомість, реформування 2014 року надало головну і найвагомішу перевагу для розвитку місцевих громад. Так, територіальні громади, які в рамках добровільного об'єднання сформували нові адміністративно-територіальні одиниці, отримали можливість відносин з державним бюджетом без посередників, що дозволяє «бути почутим» центральною владою.

Таким чином, функціонування системи міжбюджетних відносин в реаліях існування Української держави дозволяє зробити такий висновок: недосконала

теоретико-методологічна основа міжбюджетних відносин спричиняє неповне використання переваг даної системи та можливостей бюджетного механізму при забезпеченні соціально-економічного розвитку країни та її регіонів.

### Список використаних джерел

1. Бюджетний кодекс України. Верховна Рада України; Кодекс України, Закон, Кодекс від 08.07.2010 № 2456-VI.
2. Кравченко В.І. Місцеві фінанси України / В.І. Кравченко. – К. : Знання, КОО, 1999. – 487 с.
3. Опарін В.М. Бюджетна система : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни / В.М. Опарін, В.І. Малько, С.Я. Кондратюк. – К. : КНЕУ, 2000. – 17 с.
4. Луніна І.О. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин / І.О. Луніна. – К. : Наукова думка, 2006. – 432 с.
5. Гапонюк М.А. Місцеві фінанси : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / М.А. Гапонюк, В.П.Яцюта, А.Є. Буряченко, А.А. Славкова. – К. : КНЕУ, 2002.
6. Юрій С.І. Казначейська система : підручник / С.І. Юрій, В.І. Стоян, М.Й. Мац. – Тернопіль : Карт-бланш, 2002. – 590 с.
7. Волохова І.С. Міжбюджетні відносини в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку / І.С. Волохова. – Одеса : Атлант, 2010. – 234 с.
8. Шуба В. Б. Межбюджетные отношения в РФ / В. Б. Шуба. – М.: изд-во рос. академии им. Г. В. Плеханова, 2004. – 119 с.
9. Игудин А. Г. Межбюджетные отношения и реформа местного самоуправления / А. Г. Игудин // Финансы. – 2006. – №7. – С. 11–15.
10. Павлюк К. В. Місцеві бюджети і міжбюджетні відносини / К. В. Павлюк // Фінанси України. – 1996. – № 6. – С. 24–37.
11. Клименко Н. О. Окремі аспекти впливу бюджетної системи на міжбюджетні відносини / Н. О. Клименко // Ефективність державного управління, 2013. т.Вип. 34.-С.260-266
12. Бабій Н. В. Стан і проблеми міжбюджетних відносин в Україні / Н. В. Бабій // Наукові праці НДФІ. - 2008. - Вип. 4. - С. 23-35. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npndfi\\_2008\\_4\\_4](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npndfi_2008_4_4).
13. Тищенко О.М. Термінологічна сутність поняття “міжбюджетні відносини” / О.М. Тищенко, Н.Ю. Тимушева // Проблеми економіки. – 2012. – № 1. – 30 с.
14. Велентейчик Н. Ю. Розвиток понятійно-категоріального апарату регулювання міжбюджетних відносин / Н. Ю. Велентейчик // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. - 2013. - № 2. - С. 316-324. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vcndtue\\_2013\\_2\\_48](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vcndtue_2013_2_48).
15. Фурдичко Л., Гайдис Н. Міжбюджетні відносини в Україні в сучасних умовах // Регіональна економіка. - 2004. - №2. - С. 225-229.

16. Корень Н. В. Міжбюджетні відносини в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку / Н. В. Корень // Формування ринкових відносин в Україні. - 2011. - № 11. - С. 48-52. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu\\_2011\\_11\\_11](http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2011_11_11).

17. Зубріліна В.В. Міжбюджетні відносини: теоретичні підвалини та практика сьогодення // Економіка і управління № 2/ 2014. 62.

18. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин/ Верховна Рада України; Закон від 28.12.2014 № 79-VIII.

**Пасинович И. И., Гычка Г. Г., Пелехата О. В. Теоретические аспекты формирования эффективной системы межбюджетных отношений в Украине**

*В статье исследуется сущность понятия «межбюджетные отношения». Показано и исследованы трактовки понятия «межбюджетные отношения» в трудах отечественных ученых-экономистов, что позволило выделить отдельные подходы к их характеристике. Определены особенности межбюджетных отношений как вида бюджетных правоотношений. Приведены основания и принципы функционирования системы межбюджетных отношений. Определены функции и цели функционирования системы межбюджетных отношений. Показано и проанализирован механизм регулирования межбюджетных отношений до и после принятия изменений в Бюджетный кодекс.*

**Ключевые слова:** система межбюджетного выравнивания, межбюджетные трансферты, дотации, субвенции, местное самоуправление.

**Pasinovych I., Gychka G., Pelekhata O. Theoretical aspects of effective intergovernmental system in Ukraine**

*In the article the essence of the concept of "intergovernmental relations". Showing researched interpretation of the concept of "intergovernmental relations" in the works of local scientists and economists that allowed to isolate individual approaches to their characteristics. The features of intergovernmental relations as a kind of budgetary relations. An grounds and principles of the system of intergovernmental relations. The functions and purpose of the system of intergovernmental relations. Shown and analyzed the mechanism of regulation of intergovernmental relations before and after the adoption of amendments to the Budget Code.*

**Keywords:** system of intergovernmental equalization, intergovernmental transfers, grants, local government.



Л. І. Павлюк

## ВИЗНАЧЕННЯ ПРІОРИТЕТНИХ НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ РЕГІОНУ ТА МЕХАНІЗМІВ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ ЇХ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

*Відображені головні напрями формування стратегічних пріоритетів регуляторної політики розвитку внутрішнього ринку регіону (на прикладі Закарпатської області). За результатами аналізу недоліків і перешкод розвитку сфери роздрібної торгівлі та послуг, а також інших важливих секторів внутрішнього ринку, обґрунтовано необхідність включення до пріоритетних напрямів розвитку внутрішнього ринку збалансованого розвитку та якісного виконання базових функцій внутрішнього ринку, ефективне функціонування галузей реального сектору регіональної економіки, подолання проблем імпортозалежності та мінізації споживчого ринку, ін. За визначеними пріоритетами побудовано сукупність відповідних механізмів та інструментів.*

**Ключові слова:** внутрішній ринок, регуляторна політика, регіональна економіка, напрями та механізми розвитку.

Регуляторна політика є одним з дієвих інструментів, що можуть застосовуватися регіональними органами влади для спрямування розвитку процесів і явищ, які відбуваються на внутрішньому ринку, у необхідному руслі. Разом з тим, відповідальним структурам у цій сфері слід усвідомлювати ті пріоритетні напрями, за якими будуть вибудовуватися механізми, інструменти та засоби регіональної політики. Фактично це є основою визначення стратегії регулювання, без якої недоцільно та об'єктивно недоречно реалізувати політику, адже її заходи в такому випадку стають розпорошеними і не сконцентрованими на досягненні єдиної визнаної мети і її цілей.

Концептуальний зміст та засади реалізації регуляторної політики, а також їх вплив на параметри розвитку внутрішнього ринку регіону досліджувалися вітчизняними і зарубіжними вченими, серед яких чільне місце посідають результати досліджень О. Літвінова [1], М. Погрібняка [2], С. Романюка [3], Н. Ситник [4] та ін.

Проте, для зміни ситуації, зокрема забезпечення ефективного розвитку внутрішнього ринку регіону в сучасних умовах соціально-економічного поступу вітчизняних регіональних економік, необхідне усвідомлення більш адекватних та насправді стратегічних пріоритетів.

Метою статті є обґрунтування пріоритетних напрямів розвитку внутрішнього ринку регіону та механізмів і засобів регуляторної політики їх забезпечення.

Передусім потрібно звернути увагу на головні сучасні проблеми і перешкоди функціонування внутрішнього ринку Закарпатської області, на вирішення та усунення яких, на нашу думку, доцільно сфокусувати стратегічні пріоритети регіональної регуляторної політики в цій сфері.

По-перше, це згортання реальних обсягів оптової та роздрібної торгівлі.

Зауважимо, що спад обсягу (у порівняльних цінах) оптової торгівлі в цілому розпочався ще у 2012 р., а в умовах політичної, воєнної та соціально-економічної нестабільності 2014-2015 рр. лише підсилювався і доповнився спадом реального роздрібного товарообороту. Зменшення обсягів оптового та роздрібного товарообороту є свідченням звуження місткості внутрішнього ринку області, а це негативна тенденція щодо його розвитку. Крім того, посилювалися й структурні диференціації. Зокрема, для опту – це стрімке падіння частки продажу продовольчих товарів (станом на вересень 2015 р. – 9,5 %, тоді як ще у 2009 р. цей показник становив 34,8 % [5]), а також скорочення частки продажу товарів, виготовлених на території України (для непродовольчих товарів показник зменшився до критично низьких 5,6 %).

Таким чином, можна констатувати й про посилення імпортозалежності внутрішнього товарного ринку регіону в умовах різкого зниження обсягів імпорту. З 2013 р. намітилася тенденція до зниження обсягів імпорту на внутрішній ринок товарів, а з 2014 р. – послуг. Серед головних причин таких тенденцій можна визначити скорочення платоспроможності та ділової активності як населення так і бізнес-середовища під дією нестабільності, гіпердевальвації та посилення макроекономічних і структурних дисбалансів розвитку регіональної економіки.

Крім того, для внутрішнього ринку Закарпатської області проблема імпортозалежності залишається критично гострою та зростає у сегменті непродовольчих товарів. Для сучасного етапу розвитку внутрішнього ринку області характерною є ситуація, коли посилювався вплив чинників, які стимулюють збільшення обсягів імпорту (розширення місткості внутрішнього ринку, розвиток інфраструктури торгово-посередницької та зовнішньоекономічної діяльності, покращення можливостей входження в систему торгівлі), і практично не сформовано бар'єрних та компенсаторних можливостей протидії (зокрема – формування і використання потужностей внутрішнього виробництва). Вважаємо, що протидія цій тенденції має знайти своє належне та вагоме місце серед стратегічних пріоритетів регіональної політики розвитку внутрішнього ринку регіону.

Так, за період 2000-2014 рр. частка вітчизняних товарів у продажу на внутрішньому ринку Закарпатської області зменшилася з 78,8 % до 57,0 % (на 21,8 в.п.). Ситуація особливо критична для ринку непродовольчих товарів, на якому за цей період частка вітчизняних товарів зменшилася до рівня 43,7 % (з 75,5 % у 2000 р.) тобто на 31,8 в. п. Погіршення, хоча й у меншій мірі, спостерігається і для продукції продовольства.

Посилення гостроти проблеми регулювання імпортозалежності внутрішнього ринку області обумовлене й чинником недостатньої дієвості використовуваних для цього механізмів регіональної політики. Головними їх недоліками в інституційному аспекті є недоліки інституційного забезпечення регулювання і стимулювання структурних змін, брак стимулів для створення суб'єктів інфраструктури, несформованість системної сукупності заходів із комплексного впливу на удосконалення виробничого комплексу, витіснення

імпорту та заміщення його товарами, виготовленими на території області, недосконалість систем статистичного спостереження та нормативно-методичного забезпечення регіональної регуляторної політики.

Наступною проблемою, вирішення якої, на наш погляд, має стати пріоритетом регіональної регуляторної політики розвитку внутрішнього ринку є погіршення інвестиційного клімату та зменшення обсягу капітальних інвестицій. Так, станом на вересень 2015 р. обсяги капітальних інвестицій у області становили 2,3 млрд грн, що було на 0,2 млрд грн (або на 8 %) менше, ніж станом на кінець 2014 р. Погіршення інвестиційного середовища призвело також до розбалансування міжгосподарських відносин в усіх сферах регіональної економіки та розміщення продуктивних сил. Сільське господарство не стало винятком, що посилює внутрішні дисбаланси розвитку агропромислового комплексу регіону та територіальні диспропорції виробництва і споживання окремих видів сільськогосподарської продукції.

Таким чином, вважаємо, що до пріоритетів регіональної політики у сфері розвитку внутрішнього ринку Закарпатської області доречно віднести і підвищення економічної активності та збільшення кількості підприємств як суб'єктів формування пропозиції та попиту на внутрішньому ринку.

Суттєвою вадою як функціонування внутрішнього ринку, так і перешкодою розширення його місткості через скорочення можливостей в оплаті праці і зниження купівельної спроможності населення регіону є ускладнення ситуації на ринку праці та у сфері зайнятості населення. Погіршення результатів господарювання підприємств негативно позначилося на показниках економічної активності та параметрах зайнятості населення. Так, чисельність економічно активного населення у Закарпатській області у 2014 р. до 2013 р. зменшилася на 2,1 % (з 586,8 тис. осіб до 574,5 тис. осіб), у т. ч. частка економічно активного населення працездатного віку скоротилася на 0,5 в.п. Звернімо увагу, що до 2008 р. чисельність економічно активного населення в регіоні скоротилася на 15,5 тис. осіб (або на 2,6 %).

У контексті зазначеного до стратегічних пріоритетів регіональної регуляторної політики забезпечення розвитку внутрішнього ринку області доцільно віднести й послаблення проблеми внутрішньої міграції, зокрема міграційне скорочення населення Донбасу і суміжних територій та приріст у західній Україні. З метою запобігання негативним наслідкам військових дій, проявам збройного насильства та порушенням прав людини значна частина населення АР Крим і м. Севастополя, а також окремих районів Донецької та Луганської областей була змушена залишати місця свого постійного проживання, що призвело до істотної внутрішньої міграції та значної кількості внутрішньо переміщених осіб. Така ситуація загрожує стрімким підвищенням рівня безробіття та бідності населення, тоді як її розв'язання потребує невідкладного визначення способів здійснення регіональної політики зайнятості з метою залучення внутрішньо переміщених осіб до економічної діяльності.

Через ускладнення умов фінансово-господарської діяльності внаслідок

кризових явищ в регіональній економіці, зменшення реального платоспроможного попиту, монополізації ринків, надмірного оподаткуванням господарської діяльності та відсутності дієвої державної підтримки спостерігаються тенденції до звуження сектору МСП. Його економічний потенціал використовується недостатньо ефективно, а це призводить до погіршення дисбалансів розвитку внутрішнього ринку Закарпатської області.

Вважаємо, що серед пріоритетів регіональної регуляторної політики, зорієнтованої на розвиток внутрішнього ринку області, своє важливе місце має посісти завдання підвищення інноваційної активності та пропозиції на внутрішньому ринку інноваційної продукції. Процеси, які відбувалися у економіці Закарпатської області упродовж останніх років, не характеризувалися високою інноваційною активністю, а в умовах спаду економіки у 2014-2015 рр. ще послабилися. Так, у 2014 р. до 2013 р. частка інноваційно активних промислових підприємств зменшилася на 0,9 в.п., обсяги інноваційних витрат у промисловості – на 39,8 млн грн (на 54,9 %), а обсяги реалізованої інноваційної продукції – на 526,32 млн грн (на 38,6 %). В абсолютному вимірі кількість підприємств Закарпатської області, що займалися інноваціями, у 2014 р. становила лише 16 од., а підприємств, що впроваджували інновації, – 12 од.

Визначені негативні аспекти, дисбаланси та диспропорції розвитку внутрішнього ринку Закарпатської області, що значно активізувалися у 2014-2015 рр. та породили низку критично гострих загроз як економічній, так і соціальній безпеці регіону, потребують усунення шляхом ідентифікації стратегічних пріоритетів регіональної регуляторної політики та реалізації відповідних механізмів і засобів. В цілях забезпечення комплексності, високої ефективності та синергізму регіональної політики її орієнтирами має стати подолання системних вад і головних перешкод розвитку внутрішнього ринку на сучасному етапі соціально-економічного поступу (рис. 1).

Дієві механізми регіональної регуляторної політики доцільно зорієнтувати на реалізацію комплексних і системних стратегічних планів зростання взаємопов'язаних секторів та сфер економіки і суспільства. Внутрішній ринок є сектором, функціонування якого безпосередньо впливає на соціально-економічні параметри, визначає інтенсивність функціонування сфер виробництва і споживання, формування конкурентоспроможної системи товарного обігу та внутрішньо регіонального ринку. Вирішення комплексних проблем його розвитку вимагає застосування нових більш ефективних механізмів, інструментів та засобів регіональної регуляторної політики.

На сучасному етапі розвитку регіональних економік до стратегічних пріоритетів регуляторної політики доцільно віднести: збалансований розвиток та якісне виконання базових функцій внутрішнього ринку; ефективне функціонування галузей реального сектору; зниження рівня імпортозалежності та детінізація внутрішнього ринку; розширення місткості та розбудова інфраструктури внутрішнього ринку. На їх досягнення слід спрямувати відповідні механізми та інструменти регіональної політики.

# СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОГО ПЕРІОДУ УКРАЇНИ



**Рис. 1. Стратегічні напрями, механізми та інструменти регіональної регуляторної політики розвитку внутрішнього ринку регіону**

**Список використаних джерел**

1. Літвінов О. В. Ефективне здійснення державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності на місцевому рівні / О. В. Літвінов // Матеріали наукового семінару. – Павлоград, 2006. – 60 с.
2. Погрібняк М. А. Механізм державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності: автореф. дис. к.держ.упр. за спец. 25.00.02 / Погрібняк М. А. – Запоріжжя: Класичний приватний університет, 2008. – 20 с.
3. Романюк С. А. Політика регіонального розвитку в Україні: регіональні дослідження : Монографія / С. А. Романюк. – К.: Видавництво УАДУ, 2001. – 112 с.
4. Ситник Н. С. Модернізація внутрішньої торгівлі України : Монографія / Н. С. Ситник. – Львів: Новий світ – 200, 2013. – 318 с.
5. Інтернет-ресурс Головного управління статистики у Закарпатській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/rinok/index2007.html>.

**Павлюк Л. И. Определение приоритетных направлений развития внутреннего рынка региона и механизмов регуляторной политики их обеспечения**

*Отражены главные направления формирования стратегических приоритетов регуляторной политики развития внутреннего рынка региона (на примере Закарпатской области). По результатам анализа недостатков и препятствий развития сферы розничной торговли и услуг, а также других важных секторов внутреннего рынка, обоснована необходимость включения к приоритетным направлениям развития внутреннего рынка региона сбалансированного развития и качественного выполнения базовых функций внутреннего рынка, эффективное функционирование отраслей реального сектора региональной экономики, преодоление проблем импортозависимости и тенезации потребительского рынка, др. По определенным преимуществам построено совокупность соответствующих механизмов и инструментов.*

**Ключевые слова:** *внутренний рынок, регуляторная политика, региональная экономика, направления и механизмы развития.*

**Pavlyuk L. Identify priority areas region of internal market and mechanisms of regulatory policy support**

*Main directions of regional internal market development strategic priorities regulatory policy forming (on Zakarpattia region example) are shown. The analysis of deficiencies and barriers of the retail trade and services and other important sectors of the domestic market development, the necessity of inclusion in the priority areas of the internal market area of sustainable development and quality performance of the basic functions of the internal market, the effective functioning of the branches of the real sector of the regional economy, poverty import dependence problems and shadow consumer market, etc. are grounded. In a prioritized set mechanisms and instruments are built.*

**Keywords:** *internal market, regulatory policy, regional economic, trends and mechanisms of development.*

*В. М. Костриченко*

## **ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ АВТОМОБІЛЕБУДУВАННЯ ТА АВТОМОБІЛЬНОГО РИНКУ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА ВІТЧИЗНЯНІ РЕАЛІЇ**

*Стаття присвячена розгляду проблем щодо державного регулювання розвитком автомобілебудування та ринку автомобілів. Здійснено огляд зарубіжного досвіду у цій сфері, зокрема на прикладі Китаю, Індії та Кореї. Проаналізовано сучасний стан державного регулювання, визначено напрямки його удосконалення та пріоритети держави щодо забезпечення розвитку вітчизняного автомобілебудування, запропоновано перспективний інструментарій ефективної реалізації державної політики в цій сфері.*

**Ключові слова:** *автомобілебудування, ринок автомобілів, державне регулювання, протекціоністські та стимулюючі заходи.*

Аналіз сучасного стану ринку автомобілів та машинобудування України дає підстави говорити, що, не дивлячись на деякі позитивні тенденції в останній час, комплекс проблем в галузі не подоланий. Відсутність з боку держави продуманої стратегії перехідного періоду до ринкових відносин привели до того, що, більшість підприємств опинилися під дією викликів як внутрішнього, так і зовнішнього характеру, та практично вимушені існувати в режимі виживання. Результатом цього з'явилася втрата ринкових позицій, розвал і банкрутство безлічі підприємств, відтік кваліфікованих кадрів, критичне моральне і фізичне старіння технологій і устаткування.

Переорієнтація вітчизняного машинобудування на інтенсивний, випереджаючий шлях розвитку, припускає необхідність вирішення комплексу взаємозв'язаних і взаємообумовлених проблем в законодавчій, нормативно-правовій, фінансово-економічній, освітній, кадровій та інших сферах, що і обумовлює необхідність вивчення державного регулювання в контексті забезпечення розвитку машинобудування та ринку автомобілів в Україні.

Питання розвитку машинобудування України як найважливішого сектора промисловості країни досліджуються у працях таких вітчизняних вчених як: В.М. Геєць, Ю.В. Кіндзерський, В.В. Микитенко, М.М. Якубовський, Я.А. Жаліло, Б.М. Данилишин, Н.В. Тарасова, І.С. Калініченко, В.А. Романеско, О.Є. Кузьмін, С.В. Князь, Л.Й. Гнилянська, Д.К. Зінкевич, М.А. Юдін, Д.В. Малащук та ін. [1-7], які значну увагу приділяють і проблемам державного регулювання розвитку вітчизняного автомобілебудування.

Проте, через незавершеність наукових дискусій відносно напрямків та інструментів державного управління у сфері автомобілебудування та продажів автомобілів в Україні потребує подальшого дослідження питання удосконалення державного регулювання цієї сфери.

Метою статті є аналіз вітчизняної практики та зарубіжного досвіду державного регулювання сфери автомобілебудування та розвитку ринку автомобілів в Україні.

Як відомо, з початку кризи багато світових автоконцернів виявилися в дуже складній ситуації. І багато чого залежало і залежить від дій держави у такій ситуації: буде чи ні вона підтримувати свого автомобілевиробника.

Складність регулювання розвитку автомобілебудування на державному рівні в Україні полягає в тому, що в найближчій перспективі необхідно вирішувати одночасно чотири основні завдання: інтенсивну модернізацію автомобілебудування; підготовку і перепідготовку кадрового потенціалу з формуванням нового інженерно - технічного та управлінського персоналу, здатного забезпечити інноваційний розвиток автомобілебудування; створення умов для підвищення інвестиційної привабливості автомобілебудівних підприємств і забезпечення припливу приватних інвестицій в дану сферу; забезпечення збуту продукції в умовах високої конкуренції та розвиток ринку в автомобілів.

В сучасних умовах для вирішення поставлених задач, та, відповідно, для забезпечення розвитку автомобілебудування найчастіше використовуються такі методи державного регулювання як великі державні проекти (держзамовлення), податкові пільги, концентрація активів (злиття компаній у великі холдинги).

Необхідно зазначити, що державні дії щодо забезпечення розвитку автомобілебудування в Україні полягають у прийнятті Програми розвитку машинобудування на 2006 - 2011 роки [8], Закону України від 7.02.2002 № 3023-III "Про стимулювання розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу" [9] та інших регулюючих актів. Водночас практична реалізація задекларованих у цих документах організаційно-економічних заходів не результувала у підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробника автомобілів та зростання обсягу виробництва і продажів автомобілів українського виробництва.

Світова фінансова криза миттю розкрила всі недоліки вітчизняного автопрому. Адже ринок автопрому нічим не відрізняється від інших галузевих ринків у світовому масштабі. На даному ринку спостерігається монополістична конкуренція. Світовий автомобільний авторинок перенасичений конкурентами, причому конкуренти у нашого автомобілевиробника першокласні. Це найсильніші німецькі автоконцерни, американські автогіганти (зокрема, GM), популярні азіатські концерни (серед яких Toyota, Mazda, KIA тощо). Конкурувати з ними дуже складно, і в умовах світової кризи стало ще складніше.

Заходи, що вживаються державою для підтримки вітчизняного автомобілевиробника, можна розділити на дві групи:

- протекціоністські, такі як імпорتنі тарифи, обмеження на участь у власності;
- стимулюючі, в тому числі стимулювання партнерства з іноземними компаніями, забезпечення дешевого фінансування.

Всі країни, як правило, застосовують одні і ті ж протекціоністські заходи: імпорتنі тарифи, квоти або повна заборона імпорту. Що стосується підтримуючих заходів, то вони різняться ступенем інтенсивності і часом дії, що



призводить до різних результатів. Розглянемо коротко ситуацію в трьох країнах:

1. Корея вибрала шлях сильного протекціонізму (ринок довгий час був повністю закритий). Крім того, вона застосовувала підтримують заходи, заохочувала свої компанії до того, щоб вони підвищували власну конкурентоспроможність. Корея обмежила кількість виробників і цілеспрямовано підтримувала лише декількох, допомагаючи їм отримати економію на масштабах в умовах відносно невеликого ринку. Держава з самого початку стимулювала експорт: експортери отримували субсидії завдяки завищеним цінам на внутрішньому, закритому для іноземних компаній, ринку.

Сфера виробництва комплектуючих для автомобілів була захищена імпорнтними тарифами, але, оскільки постачальники не закріплені за найбільшими автовиробниками, країні вдалося створити внутрішню конкуренцію і стимулювати послідовне зростання ефективності.

2. Китай також закритий свій ринок, однак тут держава в інший спосіб підтримувала автовиробників і менше стимулювала їх конкурентоспроможність. У Китаї основну роль в регулюванні ринку відігравали не центральні органи влади, а регіональна влада, тому підтримку отримувало дуже багато компаній, що не дозволило досягти економії на масштабах. Крім того, підтримка надавалася державним компаніям; приватні, навіть більш ефективні, претендувати на неї не могли. Вважалося, що для залучення технологій досить створити спільні підприємства з іноземними компаніями, проте цей підхід не виправдав себе. Крім того, ефективність і автовиробників, і постачальників комплектуючих зростає поки вельми скромними темпами. При існуючій системі закріплення постачальників за великими спільними підприємствами у виробників комплектуючих немає стимулів підвищувати продуктивність. Якщо китайські постачальники комплектуючих (мова не йде про куди більш продуктивні приватні компанії) і володіють будь-якими конкурентними перевагами, то це лише дешева робоча сила.

3. Індія довго була закрита для імпорту. Багато років на її ринку панувало спільне підприємство Maruti-Suzuki. На стадії лібералізації уряд особливо не втручався в галузь і не давав їй фінансової підтримки. В результаті її розвиток став справою самих автомобілевиробників. Після скасування в 1993 р ліцензування виробництва легкових автомобілів на цьому ринку з'явилися не тільки транснаціональні компанії, але і виробники комерційного транспорту Tata Motors, яка з тих пір стабільно нарощує своє виробництво. Таким чином, успіх індійського автопрому в першу чергу обумовлений діями самих компаній. Наприклад, нові моделі Tata Motors розробляла разом з італійськими партнерами - конструкторськими бюро I.D.E.A Institute і Stile Bertone. Ефективність Tata Motors підвищилася також в результаті її цілеспрямованих зусиль - багаторічної перебудови роботи і навчання персоналу. Прагнучи створити сучасний автомобіль, Tata Motors побудувала високотехнологічну мережу постачальників. До факторів підтримки місцевих гравців з боку держави можна

віднести лише збереження імпорتنих тарифів на рівні 60%, що стримувало іноземну конкуренцію.

Який головний урок ми можемо винести з цих прикладів? Держава, звичайно, відігравала важливу роль на початкових стадіях розвитку автомобілебудування та ринку автомобілів: вона захищала галузь, допомагала їй придбати необхідні технології і набути вмінь щодо отримати економії на масштабах. Але одне лише державне регулювання не гарантує компаніям успіху, їм самим довелося докласти чималих зусиль, щоб стати конкурентоспроможними.

Один з найважливіших факторів успіху – розвинена база місцевих постачальників комплектуючих. У всіх розглянутих нами країнах сильні місцеві постачальники, скажімо корейська Halla, індійська Bharat Forge і чисельні приватні китайські компанії, з'явилися завдяки зусиллям підприємців, правда, за умови наявності державної підтримки. У Китаї урядові заходи щодо захисту ринку не призвели до появи потужних виробників комплектуючих. Це завдання виявилася під силу лише приватним підприємцям: наявність сьогодні високотехнологічних постачальників – виключно їх заслуга. Те ж саме можна сказати про Індію, де держава набагато менше захищає автопром. Тепер послугами нового покоління індійських приватних постачальників користуються навіть китайські автоскладальні підприємства, закупаючи у них технологічні комплектуючі. В Індії міжнародним комплектуючих і спільні підприємства у цій сфері також з'явилися завдяки місцевим автомобілевиробникам, таким як Tata Motors.

Автомобілевиробники повинні значно модернізувати технології і дизайн своїх моделей. На перших порах багато місцевих компанії налагоджували партнерські відносини з конструкторськими бюро розвинених країн і перебирали у них передовий досвід. При розробці нових моделей компанії можуть спиратися на урядову підтримку НДДКР (як в Кореї) або купувати іноземні технології (як Tata Motors в Індії, Geely або Chery в Китаї). Метод, обраний Китаєм, коли іноземних виробників змушували створювати спільні підприємства з місцевими держкомпаніями, схоже, не став успішним: технологічний рівень останніх істотно не піднявся.

Не виправдала себе також політика китайського уряду і щодо підвищення конкурентоспроможності виробників. Тільки нові приватні компанії, такі як Geely або Chery, які не отримують державної підтримки і субсидій, прикладають багато сил, щоб конкурувати на зовнішніх ринках з міжнародними концернами.

На прикладі Кореї зрозуміло, що регулювання позитивно позначається на розвитку ринку, лише якщо воно пов'язане з прозорою системою стимулів. Що стосується Індії, то там самі компанії послідовно підвищують конкурентоспроможність, прагнучи до своєї мети - вийти на ринки інших країн.

У Росії підтримка ВАЗа очевидна: гігантські суми виплат на підтримання конкурентоспроможності, на погашення боргів підприємства, проте цими

заходами держава де стимулює підприємство щодо набуття конкурентоспроможності. АвтоВАЗ повністю «змирився» із заступництвом держави і повністю відключився від процесу, перебуваючи в очікуванні нових і нових коштів.

Що ж до українських реалій, то можемо зробити наступні висновки. Українські підприємства у сфері автомобілебудування чекають складні часи, навіть при всьому різноманітті методів державної підтримки вижити їм буде досить важко, адже вони є учасниками ринку, а на цьому ринку – монополістична конкуренція, а це практично досконала конкуренція, де дуже багато продавців, і продавців дуже сильних і високо конкурентоспроможних. На прикладі наших азіатських колег можемо переконатися, що покладання автомобілевиробників виключно на державний протекціонізм не дозволяє отримати позитивні результати. Необхідною умовою підвищення власної конкурентоспроможності є опора на власний потенціал та активна щоденна робота в напрямку модернізації технологій виробництва, навчання персоналу, залучення інвесторів, зниження собівартості вироблених автомобілів та підвищення їх якості. Лише в такому випадку можливо, вже буде йти мова не про виживання на ринку, а про участь у конкурентній боротьбі за споживача як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

### Список використаних джерел

1. Новий курс: реформи в Україні. 2010-2015. Національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. - К.: НВЦ НБУВ, 2010. - 232 с.
2. Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку: монографія / [Кіндзерский Ю. В., Микитенко В. В., Якубовский М. М. та ін.]; за ред. канд. екон. наук Ю. В. Кінзерского; НАН України; Ін-т економ. та прогнозування. - К., 2009. - 928 с.
3. Жалило Я.А. Структурные трансформации промышленности Украины в период финансовоэкономического кризиса / Я.А. Жалило, Д.С. Покрышка // Вісник Інституту економіки і прогнозування. - 2010. -С. 29-33.
4. Машинобудування в Україні: тенденції, проблеми, перспективи. / [Н. В. Тарасова, І. С. Калініченко, В. А. Романеско та ін.]; ред. чл.-кор. НАН України Б.М. Данилишина. - Ніжин: ТОВ "Видавництво "Аспект-Поліграф", 2007 - 308 с.
5. Князь С.В. Інноваційні програми машинобудівних підприємств: креативні рішення і моделі їх трансферного забезпечення: [Монографія] / О.Є. Кузьмін С.В. Князь, Л.Й. Гнилянська, Д.К. Зінкевич // Львів: Видавництво «СПОЛОМ», 2010. - 345 с.
6. Юдін М.А. Регуляторна політика держави у забезпеченні конкурентоспроможності енергозберігаючої машинобудівної продукції: монографія // М.А. Юдін. - Одеса, 2011. - 264 с.
7. Малащук Д.В. Конкурентоспроможність машинобудівного комплексу України в умовах глобалізації світових ринків: Автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.05.01 „Світове господарство і міжнародні

економічні відносини” / Д.В. Малащук; Укр. акад. зовніш. торгівлі. — К., 2005. — 24 с

8. Про затвердження Державної програми розвитку машинобудування на 2006-2011 роки: Постанова від 18 квітня 2006 р. № 516 / Кабінет Міністрів України. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua/>

9. Закон України від 7.02.2002 № 3023-III "Про стимулювання розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу" [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://sts.gov.ua/podatкова-baza-donabrannya-chinnosti-podatkovim-kodeksom/normativno-pravova-baza/zakoni-ukraini/arhiv-zakoniv-ukraini/zakoni-ukraini-za-2002-rik/59959.html>

10. Украина-2013: Макроэкономический и отраслевой обзор и прогноз [Електронний ресурс] -Режим доступу: [http://www.kreditprombank.com/upload/content/512/Ukraine-2013-\\_Macroeconomic\\_and\\_Industry\\_Review\\_and\\_Forecast.pdf](http://www.kreditprombank.com/upload/content/512/Ukraine-2013-_Macroeconomic_and_Industry_Review_and_Forecast.pdf)

11. Зарубежный опыт использования государственно-частного партнерства. Айрапетян М.С., советник отдела аналитических исследований Правового управления Государственной Думы РФ, доктор экономических наук. Источник: <http://www.ppprussia.ru/analytics/40> - [ajrapetyan-ms-zarubezhnyj-opytispolzovaniya.html](http://www.ppprussia.ru/analytics/40)

**Кострыченко В. М. Государственное регулирование развития автомобилестроения и автомобильного рынка: зарубежный опыт и отечественные реалии**

*Статья посвящена рассмотрению проблем по государственному регулированию развитием автомобилестроения и автомобильного рынка. Осуществлен обзор зарубежного опыта в этой сфере, в частности на примере Китая, Индии и Кореи. Проанализировано современное состояние государственного регулирования, определены направления его совершенствования и приоритеты государства по обеспечению развития отечественного автомобилестроения, предложено перспективный инструментарий эффективной реализации государственной политики в этой сфере.*

**Ключевые слова:** автомобилестроение, рынок автомобилей, государственное регулирование, протекционистские и стимулирующие меры.

**Kostrychenko V. State regulation of the automobile and the automotive market: international experience and domestic realities**

*The article is devoted to the problems of state regulation of motor vehicles and the market. The overview of international experience in this field, particularly in the case of China, India and Korea is considered. The modern state of state control is analysed, directions of perfection and priorities of the state on providing of development of domestic machine building are certain, the perspective tool of effective realization of public policy in machine-building industry is offered.*

**Keywords:** automotive, car market, state regulation and protectionist incentives.

С. З. Моцич

## РОЛЬ ЕКОЛОГІЧНОЇ РЕГЛАМЕНТАЦІЇ У РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ

*Висвітлено важливі аспекти здійснення екологічної регламентації у розвитку національної енергетики. Акцентується увага на принципах екологічної політики Європейського Союзу. Проаналізовано найбільш актуальні нормативні документи, що регламентують перехід до сталого розвитку.*

**Ключові слова:** екологічна криза, регламентація, енергетика, директиви Європейського Союзу, сталий розвиток.

Системна екологічна криза, яка з другої половини ХХ століття охопила значну частину країн світу, обумовила необхідність теоретичних розробок та практичних кроків з її подолання. Світова спільнота, усвідомлюючи нові виклики та загрози, об'єднує свої зусилля задля формування екологічної політики, яка б передбачала турботу про збереження довкілля, якість оточуючого людину природного середовища, раціональне використання наявних та потенційних природних ресурсів, підтримання екологічної рівноваги в системі «людина – природа».

В розвинутих країнах були прийняті системи законів про охорону природи та її окремих компонентів. В них закріплена нова функція держави по регулюванню природоохоронної діяльності, а також окреслені права і обов'язки природокористувачів. На вершині законодавчої піраміди, як правило, знаходиться єдиний генеральний закон про охорону природи, який встановлює загальні основи та мету природоохоронної політики та покликаний забезпечити концептуальну однорідність і цілісність всієї законодавчої практики в сфері природокористування. В деяких країнах використовуються два загальних закони: про порушення природного середовища (забруднення, руйнування ландшафтів і т.п.) та про охорону тваринного і рослинного світу.

Екологічна політика ЄС втілюється в програмах (планах дій) з охорони довкілля ще починаючи з 1973 р. Завдання інтеграції екологічної політики в галузеві політики було визнано пріоритетним у П'ятій програмі дій з охорони довкілля (1993–2000 рр.). У Програмі акцентувалась увага на необхідності інтеграції екологічної складової в розвиток галузей, які є найбільшими забруднювачами довкілля (транспорт, енергетика, сільське господарство). У 2002 р. була прийнята Шоста програма дій з охорони довкілля на період 2002–2012 рр. Для досягнення збалансованого розвитку ця програма передбачала координацію заходів у сфері довкілля не тільки держав-членів ЄС, а й держав-кандидатів та інших країн Європи і міжнародних екологічних організацій.

Підписання в червні 2014 р. «Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом» [1] відкриває нові можливості та створює нові стандарти в різних сферах суспільного життя, включаючи і сферу охорони

довкілля. Згідно зі ст. 360 Угоди Сторони розвивають і зміцнюють співробітництво з питань охорони навколишнього середовища і таким чином сприяють реалізації довгострокових цілей сталого (збалансованого) розвитку та зеленої економіки. Передбачається, що посилення природоохоронної діяльності матиме позитивні наслідки для громадян і підприємств в Україні та ЄС, зокрема через поліпшення системи охорони здоров'я, збереження природних ресурсів, підвищення економічної та природоохоронної ефективності, інтеграції екологічної політики в інші сфери політики держави, а також підвищення рівня виробництва завдяки сучасним технологіям.

Для здійснення таких завдань важливе значення має регламентація розвитку галузей національної економіки, особливо тих, що здійснюють значний негативний вплив на стан навколишнього природного середовища.

Вивченням екологічної складової європейських інтеграційних процесів займалися Т. Галушкіна [2], Є. Романчікова [3], Ю. Туниця [4], питанням якості, стандартизації та сертифікації присвячено праці, П. Скрипчука [5], О. Чайкіна [6]. Проте питання екологічної регламентації розвитку національної економіки та окремих її галузей в умовах євроінтеграції потребує окремого теоретико-методичного обґрунтування. Особливої уваги потребує паливно-енергетичний комплекс, як складової національної економіки, що з одного боку є основою її розвитку, а з іншого - головним джерелом забруднення атмосфери в результаті викидів вуглекислого газу.

Аналіз існуючого наукового доробку щодо імплементації міжнародних принципів та вимог до регулювання антропогенного впливу на природне середовище дозволяє стверджувати, що задля досягнення сталого зростання шляхом розвитку більш конкурентоспроможної низьковуглецевої економіки, яка передбачає ефективне, раціональне використання ресурсів, ключовим елементом є екологічна регламентація як нормативно-правова основа формування і здійснення процесу екологічного управління згідно з чітко встановленими процедурами підготовки, прийняття і реалізації рішень, закріплених в міжнародних, регіональних (європейських), національних (державних, корпоративних, місцеві, громадських) законодавчих та нормативних актах. Саме аналізу впровадження екологічної регламентації в Україні присвячене дане дослідження.

Взаємодія людського суспільства та природи у процесі освоєння джерел енергії на усіх етапах (стадіях) розвитку не була оптимальною. Швидке зростання споживання енергії створює небезпеку скорого вичерпання ПЕР. Крім того динаміка світового споживання енергії в останнє сторіччя вказує на її експоненціальне зростання, що є потенційною загрозою збільшення надмірних теплових виділень, які можуть порушити тепловий баланс планети і призвести до катастрофічної зміни її клімату [7]. Так, за даними ООН, за останні півстоліття за рахунок людської господарської діяльності суттєво порушений природний баланс виділення й асиміляції окисів вуглецю. Його концентрація в атмосфері зросла на 10 відсотків, що порушує термобаланс планети й загрожує ще не вивченими досконало негативними наслідками. Для характеристики

зв'язку економічного розвитку й освоєння (використання) людиною енергії доцільно визначити стадії розвитку паливно-енергетичного комплексу (ПЕК) за екологічним критерієм (рис. 1.) .

Для сучасного постіндустріального суспільства назріла необхідність повсюдного переходу до раціонального та ефективного енергоспоживання, яке забезпечує екологорегламентований підтип розвитку енергетики, що в подальшій перспективі дозволить досягнути сталого розвитку.

У 2012 р. Європейська комісія представила Сьому Програму дій ЄС в галузі навколишнього середовища на період до 31 грудня 2020 року «Жити добре в рамках обмеженості ресурсів нашої планети». Ця програма спрямована на підвищення екологічної збалансованості в Європі та перетворення ЄС на сталу «зелену» економіку, ґрунтується на політичних ініціативах, висунутих у стратегії «Європа-2020», зокрема на Пакеті ініціатив Союзу в галузі збереження клімату та енергетики, Дорожній карті переходу до ресурсоефективної Європи, Флагманській ініціативі «Інноваційний Союз» та Стратегії Європейського Союзу щодо сталого розвитку.

Так, до Пакету ініціатив ЄС в галузі збереження клімату та енергетики належать:

- Регламент (ЄС) № 443/2009 Європейського Парламенту та Ради від 23 квітня 2009 р., що встановлює експлуатаційні показники викидів для нових пасажирських автомобілів, як частину комплексного підходу Співтовариства до зменшення викидів CO<sub>2</sub> легковими транспортними засобами (OJ L 140, 5.6.2009 р., р. 1);

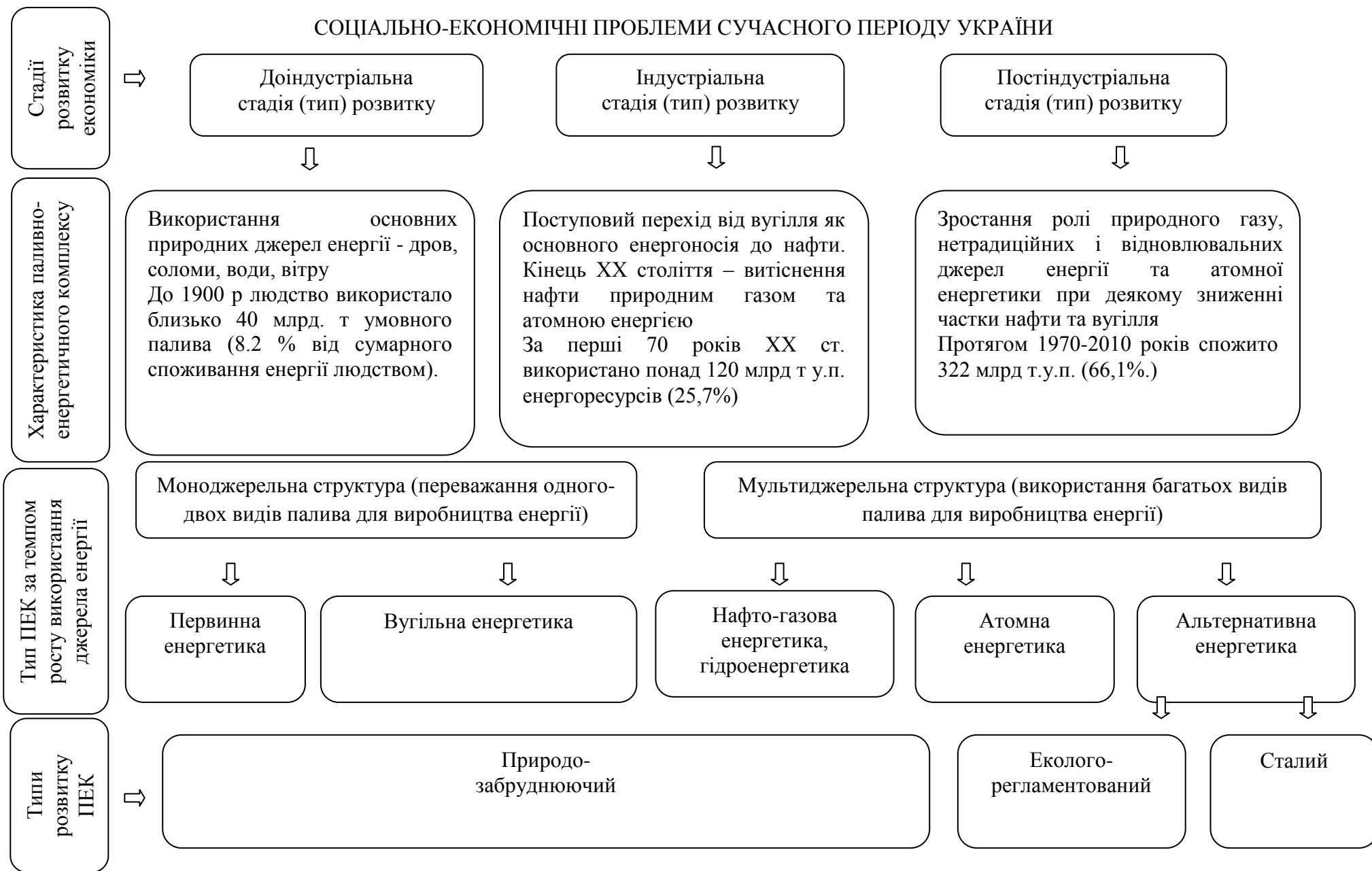
- Директива 2009/28/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 23 квітня 2009 р. про заохочення використання енергії, виробленої з відновлюваних джерел, якою внесені зміни до Директив 2001/77/ЄС та 2003/30/ЄС і згодом скасовані ці директиви (OJ L 140, 5.6.2009, р. 16);

- Директива 2009/29/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 23 квітня 2009 р. про внесення змін до Директиви 2003/87/ЄС на предмет удосконалення і розширення схеми торгівлі квотами на викиди парникових газів Співтовариства (OJ L 140, 5.6.2009, р. 63);

- Директива 2009/30/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 23 квітня 2009 р. про внесення змін до Директиви 98/70/ЄС, що стосується технічних умов, пов'язаних з бензином, дизельним паливом та газойлем, а також про введення механізму, який дозволяє скорочувати викиди парникових газів, та про внесення змін до Директиви Ради 1999/32/ЄС, що стосується технічних умов, пов'язаних з паливом, що використовується для суден внутрішньої навігації, і про скасування Директиви 93/12/ЄЕС (OJ L 140, 5.6.2009, р. 88);

- Директива 2009/31/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 23 квітня 2009 р. про геологічні сховища двоокису вуглецю та внесення змін до Директиви Ради 85/337/ЄЕС, Директив Європейського Парламенту та Ради 2000/60/ЄС, 2001/80/ЄС, 2004/35/ЄС, 2006/12/ЄС, 2008/1/ЄС і Регламенту (ЄС) № 1013/2006 (OJ L 140, 5.6.2009, р. 114);

## СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОГО ПЕРІОДУ УКРАЇНИ



**Рис. 1. Стадії розвитку ПЕК за екологічним критерієм**

Джерело: авторська розробка.



- Рішення № 406/2009/ЕС Європейського Парламенту та Ради від 23 квітня 2009 р. про зусилля держав-членів ЄС із зменшення ними викидів парникових газів із метою виконання зобов'язань Співтовариства щодо зменшення викидів парникових газів до 2020 року (OJ L 140, 5.6.2009, р. 136).

Програма дій ЄС в галузі навколишнього середовища на період до 31 грудня 2020 року містить 9 пріоритетних цілей, зокрема ціль 2 «Перетворити Союз на ресурсоефективну, «зелену» та конкурентоспроможну низьковуглецеву економіку» та ціль 4 «Максимально збільшити вигоди від екологічного законодавства Союзу шляхом покращення його дотримання». Необхідність їх виокремлення зумовлена тим, що прогрес в Європі у сфері охорони довкілля, незважаючи на успіхи в деяких сферах діяльності, не був достатнім для подолання всіх негативних тенденцій. Так, у ЄС досягнуто позитивних зрушень у відокремленні економічного зростання від викидів ПГ, а також використання ресурсів та впливу на навколишнє середовище, проте природні ресурси (ПЕР зокрема) досі використовуються переважно у неефективний спосіб, а управління відходами досі не здійснюється належним чином. З іншого боку, витрати, пов'язані з недотриманням законодавства, високі: за орієнтовною оцінкою, вони становлять близько 50 млрд. євро на рік з урахуванням витрат, пов'язаних із випадками порушення [8]. Лише у 2009 році було зареєстровано 451 випадок порушення законодавства Союзу в галузі навколишнього середовища; у 2011 році було зафіксовано ще 299 випадків, і, крім того, 114 нових справ перебувало на стадії відкриття [9], через що законодавство у галузі навколишнього середовища стало сферою правової бази ЄС, в якій має місце найбільша кількість справ про порушення.

У європейському просторі керівні принципи сталого розвитку визначає Європейський регламент з екологічного управління і аудиту 1836/93 (скорочено – *EMAS*, від англ. - *Environmental Management and Audit Scheme*), який містить вимоги до систем екологічного управління. Прийнятий Постановою Ради ЄС від 29 червня 1993 р., регламент 1836/93 визначає вимоги до оцінки та покращення екологічних характеристик діяльності промислових підприємств, ставить за мету сприяння постійному вдосконаленню охорони довкілля з боку підприємств та створення умов для доступу громадськості до екологічної інформації.

Крім того, у 1992 році на Всесвітній конференції ООН у Ріо-де-Жанейро був прийнятий і узгоджений «Порядок денний на XXI століття», яким передбачалось створення цілісної системи природоохоронних нормативно-правових документів. Відповідно до цього документу Міжнародна організація зі стандартизації (ISO) у 1993 році створила технічний комітет зі стандартизації з метою розроблення системи міжнародних стандартів, які б могли впроваджувати різні підприємства, організації, установи державного та приватного бізнесу. Вже у 1996 році Міжнародна організація зі стандартизації опублікувала комплекс з п'яти основоположних міжнародних стандартів ISO серії 14000 «Системи управління навколишнім середовищем» (*Environmental management systems – EMS*). Ці стандарти пропонують структуру, методологію

і практичні інструментальні засоби з метою допомоги підприємствам та організаціям щодо зменшення негативного впливу на навколишнє середовище. Центральним серед цих документів вважається стандарт ISO 14001 «Системи управління навколишнім середовищем. Склад та опис елементів і настанови щодо їх застосування». Саме відповідність цьому стандарту і є предметом сертифікації. Всі інші стандарти цієї серії розглядаються як допоміжні.

Так, в країнах ЄС неможливо реалізувати будь-який бізнес-проект, якщо заявник не має сертифікатів по стандартам ISO 9000 та ISO 14000. До 20 відсотків продукції Євросоюзу проходять процедуру обов'язкової сертифікації. Сертифікат відповідності стандартам ISO 14000 є юридичним документом, який можна використовувати з метою розвитку виробництва, підвищення конкурентоздатності продукції, надбання позитивного іміджу на міжнародному ринку. Загального поширення в ЄС набуло формування підприємствами систем екологічного менеджменту із врахуванням вимог комплексу стандартів ISO.

Українські реалії в системі заходів з екологічної регламентації є неоднозначними. З однієї сторони, для реалізації національної екологічної політики, і, зокрема, екологічної регламентації як її важливої складової, наявна нормативна та управлінська системи, задекларовані теоретичні підходи, які відповідають сучасним вимогам. Так, нормативною основою екологічної політики України в даний час є прийнятий в 2010 році Закон України «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» [10] та Розпорядження Кабінету Міністрів України від 25 травня 2011 року «Про затвердження Національного плану дій з охорони навколишнього природного середовища на 2011-2015 роки» [11], в якому визначено основний механізм реалізації Стратегії, конкретні заходи поетапного досягнення стабілізації та поліпшення стану довкілля України, екологічно безпечного природного середовища для життя і здоров'я населення, впровадження екологічно збалансованої системи природокористування. Мета Стратегії – стабілізація та поліпшення стану довкілля шляхом інтеграції екологічної політики до соціально-економічного розвитку України для гарантування екологічно безпечного природного середовища, упровадження екологічно збалансованої системи природокористування та збереження природних систем. Виконанню цієї мети мають сприяти державні органи та органи місцевого самоврядування. Для реалізації Стратегії визначено 7 стратегічних цілей, 104 стратегічних завдання та 278 заходів щодо виконання цілей та завдань. Проте проведений Міністерством екології та природних ресурсів України (далі – Мінприроди) аналіз ефективності виконання поставлених цілей та завдань Стратегії, реалізації заходів НПД за 2011-2015 роки (половину терміну дії Стратегії). Згідно його висновків, із семи стратегічних цілей виконано лише одну («Удосконалення регіональної екологічної політики»), дві – виконуються незадовільно («Досягнення безпечного для здоров'я людини стану навколишнього природного середовища», «Забезпечення екологічно збалансованого природокористування»), чотири – виконуються задовільно («Підвищення рівня

суспільної екологічної свідомості», «Поліпшення екологічної ситуації та підвищення рівня екологічної безпеки», «Інтеграція екологічної політики та вдосконалення системи інтегрованого екологічного управління», «Припинення втрат екологічного та ландшафтного різноманіття і формування екологічної мережі»).

Варто зазначити, що саме найбільш актуальні для населення України та тісно пов'язані з екологічною регламентацією стратегічні цілі належать до тих, що фактично не виконуються. Причому основні причини невиконання навіть не пов'язані із недофінансуванням, а є наслідком незадовільної виконавчої дисципліни в центральних органах державної влади, які не розробили і не подали для розгляду КМУ та Верховної Ради України проекти законів або інші документи нормативно-правової дії.

Із 104-х стратегічних завдань, визначених Національним планом дій, особливу занепокоєність щодо реалізації викликають ті, що пов'язані з оцінкою екологічних ризиків, розробкою цільових показників якості об'єктів довкілля, засобами економічного стимулювання вітчизняного товаровиробника для впровадження ним екологічно орієнтованих дій та засобами економічного впливу на вітчизняного товаровиробника з метою обмеження його впливу на довкілля.

Вказані стратегічні завдання виконуються незадовільно або ж не виконуються взагалі. Абсолютно недопустимим є те, що протягом 4-х років взагалі не мали в Україні жодного розвитку стратегічні завдання, які в системі екологічної діяльності країн ЄС завжди були пріоритетними, а саме :

- підтримка проектів громадських екологічних організацій;
- проведення стратегічної екологічної оцінки;
- затвердження на відповідному рівні Стратегії екологічної освіти для сталого розвитку;
- визначення цільових показників якості об'єктів довкілля;
- впровадження інтегрованого управління водними ресурсами за басейновим принципом;
- сталого споживання та виробництва;
- розвитку органічного землеробства;
- екологічного страхування;
- запровадження еколого-соціально-економічного планування.

Суттєвий негативний вплив на виконання Стратегії та НПД здійснила адміністративна реформа 2011-2012 років, яка ліквідувала територіальні органи Міністерства екології і природних ресурсів України, передавши їх функції органам місцевої влади, які виявились не готовими до здійснення таких повноважень. Загалом в громадянському суспільстві немає сприйняття серйозності намірів влади щодо реалізації екологічної політики та наявні сумніви стосовно її реальності.

Як бачимо, екологічна регламентація є одним із ключових стратегічних шляхів сприяння виконанню Україною взятих міжнародних зобов'язань,

запорукою успіху досягнення екологічної збалансованості та перетворення на сталу «зелену» економіку.

### Список використаних джерел

1. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [Електронний ресурс] / Уряд. портал. – Режим доступу : [http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art\\_id=246581344](http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=246581344)
2. Галушкіна Т. П. Екологічна політика як складова державної регіональної політики / Т. П. Галушкіна, Л. М. Качаровська // Вісник Хмельницького інституту регіонального управління та права. - 2003. - № 2. - С. 216-220.
3. Романчікова Є. Глобалізація, довкілля та екологічна політика [Електронний ресурс] / Є. Романчікова // Економічний часопис-XXI. - 2013. - № 5-6(1). - С. 11-14.
4. Туниця Ю.Ю. Екоєкономіка і ринок: подолання суперечностей: монографія / Ю.Ю. Туниця. – К.: Знання, 2006. – 314 с.
5. Скрипчук П. М. Якість, стандартизація, сертифікація: методологічні засади розвитку [Електронний ресурс] / П. М. Скрипчук, О. В. Пахаренко, О. Ю. Судук // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції. - 2013. - Вип. 19, № 3. - С. 134-142
6. Чайкін О. В. Екологічна сертифікація виробництва та еволюція екологічних потреб споживачів / О. В. Чайкін // Збалансоване природокористування. - 2013. - № 2-3. - С. 99-104.
7. Протидія глобальній зміні клімату в контексті Киотських домовленостей: Український вимір. Аналітична доповідь, Київ – Національний інститут стратегічних досліджень при Президенті України, 2010. - 48 с.
8. The costs of not implementing the environment acquis (COWI 2011) [Електронний ресурс] / [http://ec.europa.eu/environment/enveco/economics\\_policy/pdf/report\\_sept2011.pdf](http://ec.europa.eu/environment/enveco/economics_policy/pdf/report_sept2011.pdf), p.9; COM (2012) 95 final
9. 29-й річний звіт за результатами моніторингу застосування законодавства ЄС (2011) [Електронний ресурс] // Режим доступу [http://ec.europa.eu/atwork/applying-eu-law/docs/annual\\_report\\_29/com\\_2012\\_714\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/atwork/applying-eu-law/docs/annual_report_29/com_2012_714_en.pdf)
10. Закон України „Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року ” від 21 грудня 2010 року // Відомості Верховної Ради України . – 2011. - № 26. – Ст. 218.
11. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 25 травня 2011 р. № 577-р [Електронний ресурс] // Режим доступу <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/577-2011-%D1%80>

**Мошнич С. З. Роль екологічної регламентації в розвитку національної енергетики**

*Освещены важные аспекты осуществления экологической регламентации в развитии национальной энергетики. Акцентируется внимание на принципах экологической политики Европейского Союза. Проанализированы наиболее актуальные нормативные документы, регламентирующие переход к устойчивому развитию.*

**Ключевые слова:** *экологический кризис, регламентация, энергетика, директивы Европейского Союза, устойчивое развитие.*

**Moschych S. The essence of environmental regulation in developing the national energy**

*The article deals with important aspects of the implementation of ecological regulation in the development of national energy. The attention is focused on the principles of the environmental policy of the European Union. It analyzes the most current regulations governing the transition to sustainable development.*

**Keywords:** *ecological crisis, regulation, energy, European Union directives, sustainable development.*

УДК 336.226.322:339.922

*М. В. Ярош, В. П. Цюпак*

**РОЗВИТОК ТЕОРІЇ НЕПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ДО ЄС**

*А роботі визначено поняття «непряме оподаткування». Досліджено погляди вітчизняних науковців та іноземних вчених щодо трактування даної категорії. Визначено характерні особливості непрямих податків та ознаки, які відрізняють їх від прямих податків, які стягуються до бюджету. Досліджено проблему розвитку непрямих оподаткування в Україні та необхідності його оптимізації відповідно до умов євроінтеграції. Визначено переваги та недоліки непрямих оподаткування.*

**Ключові слова:** *непряме оподаткування, ознаки непрямих податків, носій податку, платник податку.*

Вектор розвитку Української держави сьогодні – євроінтеграція та рух в напрямку формування ефективної системи державного управління та стабільного швидкого росту економічних показників, а також забезпечення якісних та комфортних умов життєдіяльності населення. Наближення до європейських законодавчих норм та правил розвитку держави і економіки вимагає проведення в Україні ряду важливих комплексних та структурних реформ. Починаючи з весни 2014 року, як наслідок подій Революції гідності та зміни влади, в нашій державі було прийнято ряд законодавчих актів, якими було задано напрямок реформування вітчизняної економічної та управлінської систем в таких напрямках:

## СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОГО ПЕРІОДУ УКРАЇНИ

- антикорупційна реформа та забезпечення якісного оновлення влади в державі;
- децентралізація;
- проведення реформи державного управління;
- судова реформа;
- реформування оборони та системи національної безпеки держави;
- реформування системи охорони здоров'я;
- податкова реформа;
- реформування системи енергетики в напрямку здобуття енергонезалежності та енергозбереження;
- реформування програми просування Української держави на міжнародній арені та формування вдального, якісно нового «обличчя» України;
- реформування сільськогосподарського сектору;
- реформування освіти;
- реформа управління сектором держвласності;
- конституційна реформа;
- реформа системи державних закупівель в напрямку прозорості, чесності та простоти;
- реформування виборчого законодавства.

Для розвитку економіки нашої держави проведення даних реформ має неабияке значення, проте, в світлі обраної теми дослідження, в даній роботі увагу буде зосереджено на питанні дієвості реформування саме податкової системи держави. При цьому, Міністерством фінансів України оголошено про необхідність збільшення частки непрямих податків у структурі доходів держави.

Збільшення ролі непрямих податків в системі сплати податкових платежів, в основному, характеризує направленість держави на розвиток, адже при аналізі податкових систем держав світу можна спостерігати певну закономірність розвитку непрямих податків: зростання їх ваги можна побачити в державах, які розвиваються, натомість розвинені країни світу зменшують роль даного різновиду податкових платежів, наголошуючи на необхідності дотримання соціальної справедливості в питанні оподаткування.

Проблема розвитку непрямого оподаткування та необхідності його оптимізації широко досліджена у вітчизняній та зарубіжній літературі, зокрема в працях Буряковського В.В., Каламбет С.В., Кучерявенка В., П.В. Мельника В. М., Федосова В.М., Лебедєва І.І. Янжула Ф. Кене, А. Тјуро та інших. Проте питанням визначення місця та ролі непрямих податків в умовах реформи місцевого самоврядування та організації влади в Україні в напрямку гармонізації законодавства з нормами ЄС ще не досліджувалося.

В умовах сьогодення, коли урядом та іншими владними структурами провадиться політика стабілізації державних фінансів, ключова роль в системі оподаткування відводиться саме непрямим податкам, які забезпечують своєчасне та постійне надходження грошових ресурсів до бюджету, що дає можливість закріпити та стабілізувати базу оподаткування [2]. Таким чином,

метою статті є дослідження суті поняття «непрямі податки», визначення їх сильних та слабких сторін, характеристика та аналіз впливу на економіку держави – це перша необхідність в питанні гармонізації податкової політики України відповідно до стандартів ЄС.

Відповідно до статті 6 Податкового кодексу України [1], податком є обов'язковий, безумовний платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників податку відповідно до кодексу. Проте, даного законодавцем визначення поняття непрямого податку немає, незважаючи на вживання даного терміну в кодексі. Відповідно, визначення його суті потрібно проводити в контексті характеристики його функцій, основних ознак та впливу на економіку держави.

Історія виокремлення непрямих податків розпочалася у XVI столітті, коли Дж. Локк розділив податки на прямі та непрямі. В основі даного поділу лежала ознака перекладності, згідно якої автор зауважив, що даний вид фіскальних платежів сплачується особою, яка перекладає його на інших осіб. Даний поділ податків підтримували також Ф. Кене, А. Тюро та інші фізіократи. Пізніше А. Делатура так висловлюється з приводу поняття «непрямі податки» та «перекладність»: «Для декого з економістів прямі податки це ті, за допомогою яких законодавець прямо звертається до тих, кого він хоче обкласти податком, непрямі – ті, якими він намагається оподаткувати платників через посередників, розраховуючи на перекладність» [9]. Такої ж думки дотримувався і англійський економіст Дж. Стюарт Міль, який, звертаючи увагу на ознаку перекладності непрямих податків, поряд з нею ставив критерій наміру законодавців.

Окремо варто звернути увагу на твердження А. Вагнера, німецького вченого-економіста, та Д. Львова, російського фінансиста [9]. Виділяючи прямі та непрямі податки, вони звертали увагу на особливості встановлення і справляння даних видів податків. Так, вони зазначали: оподаткування прямими податками відбувається на основі аналізу відповідної інформації, яка визначається та формується заздалегідь (кадастри), натомість непрямі податки заздалегідь не визначаються.

Окремо варто звернути увагу на висновки щодо характеристики непрямих податків І.І. Янжула та В. Лебедева, спільним в міркуваннях яких є поява поняття «платоспроможність» платника податку (мова про цю категорію буде йти далі). Так, В. Лебедев, характеризуючи поняття непрямих податків, зазначає, що основна відмінність між прямими та непрямими податковими платежами є податкова спроможність та податковий обов'язок. У випадку з прямими податками «особа має такий-то підхід, відповідно, може заплатити стільки-то», з непрямими – особа купує предмет, відповідно має кошти для його придбання, що означає можливість передбачення певної податкоспроможності (що дозволяє стягувати непрямі податки) [9]. Даний підхід до трактування непрямих податків підтримує також І. Озеров. Проте, він іде дещо далі у своєму тлумаченні, і зазначає: при оподаткуванні непрямими податками слід звертати увагу на вищу індивідуальну податкову спроможність. В даному випадку мова іде про те, що особа має можливість уникнути

оподаткування непрямим податком при бажанні уникнення податкового тягара шляхом відмови від придбання товарів чи послуг для задоволення своїх потреб [13].

Сучасні вітчизняні дослідники непрямих податків по-різному визначають особливості їх функціонування. Єдиного підходу до визначення даного поняття немає. Як уже зазначалося, законодавцем також не визначено даної категорії. Відповідно, у табл. 1 подано основні підходи до визначення непрямих податків українськими економістами-дослідниками оподаткування.

Проаналізувавши наведені в таблиці підходи до трактування поняття «непрямі податки», можна зауважити, що хоча і з часом погляди вчених на дану категорію змінювалися та зазнавали суттєвих трансформацій та певних уточнень відповідно до розвитку теорії оподаткування, єдиної спільної думки щодо їх визначення сьогодні не існує.

Таблиця 1

**Основні підходи до визначення поняття «непрямі податки»**

Автори	Визначення
Федосов В.М. (1994) [14]	Податки, які встановлюються в цінах товарів і послуг, їх розмір для окремого платника не залежить від його доходів.
Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. (1997) [4]	Податок, суму якого долучають до ціни продукції, робіт чи послуг. На відміну від прямого податку непрямий податок не пов'язаний з доходом (майном) платників податку.
Буряковський В.В., Каламбет С.В. та ін. (1998) [2]	Це податки, які визначаються розміром споживання і не залежать від доходу або майна платника та виступають у вигляді надбавки до ціни на товар або послугу і платником яких є кінцевий споживач такого товару чи послуги.
П.В. Мельник (2001) [11]	Податки, що визначаються розміром споживання, при цьому не залежать від величини доходу чи майна платника та виступають як надбавка до ціни, а їх платником є кінцевий споживач товарів та послуг.
М. Кучерявенко (2010) [14]	Податки, які стягуються в процесі придбання матеріальних благ та визначаються розміром споживання, включаються як надбавка до ціни реалізації товару і сплачуються споживачами.
Веремчук Д. (2013) [2]	Податки, об'єктом оподаткування яких виступають господарські операції (продаж товарів, робіт та послуг, імпорт та експорт та ін.).

Для формування комплексного повного та найбільш точного визначення категорії «непрямі податки», першочерговим є визначення їх ознак – особливостей, які відділяють їх від прямих податкових платежів (рис. 1).

Ключовою ознакою, яку, вперше виокремивши прямі та непрямі податки, виділив Дж. Локк, є ознака перекладності. Проте, при характеристиці даного критерію важливо зауважити: не варто стверджувати про повну перекладність непрямих податків, в даному випадку доречно вказувати саме на закріплену на законодавчому рівні можливість їх перекладання. Адже врахування податку як окремої складової до ціни товару чи послуги відповідно до законодавчих вимог не є ознакою його повного перекладання на споживачів даних благ, оскільки формування ціни передбачає вплив великої кількості факторів, і визначити



рівень їх впливу і міру, якою податок був перекладений на покупців дуже важко. Відповідно, говорити про повну перекладність досить складно.

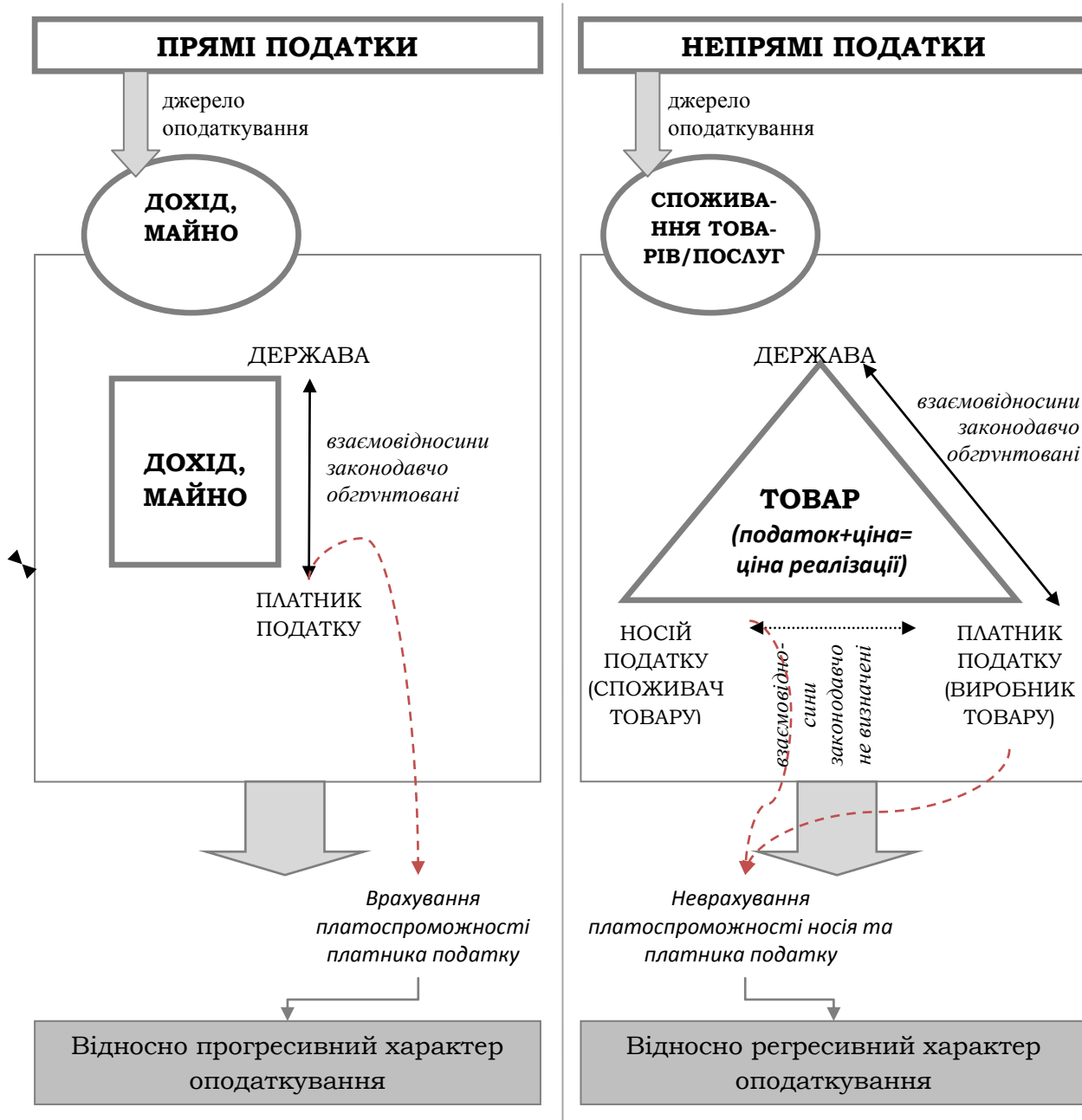


Рис. 1. Різниця в справлянні прямих та непрямих податків\*

\*складено автором

Однак, як зазначає І.В. Мамаєв, включення непрямого податку в ціну товару, робіт чи послуг передбачено порядком справляння даного платежу, що і є його особливістю. Таким чином, говорити про перекладність непрямих податків неправильно, оскільки воно окремо не визначено та не регулюється нормативно, більш вірним є виокремлення існування та участі в процесі сплати непрямого податку носія даного платежу, який, хоча і юридично не виступає суб'єктом податкових відносин, фактично є носієм податкового тягаря. Таким чином, фактичний платник податку або носій податку не виступає суб'єктом

податкових правовідносин, відповідно не наділений жодними правами та обов'язками при оподаткуванні непрямими податками. Навіть більше: він не зобов'язаний сплачувати податок, оскільки це не визначено нормативно-правовим шляхом (він не має зобов'язання його сплатити, а держава не застосовує заходів примусу та санкцій щодо нього). Джерелом сплати непрямих податків є виручка від реалізації продукції. Таким чином, платник непрямих податків сплачує його за рахунок своїх власних доходів – так відбувається перехід ресурсу до держави від платника податку, який і виступає юридичним носієм податку, хоча фактично його тягар несе споживач.

Наступною ознакою, яка характеризує та виокремлює непрямі податки, є момент включення податку до ціни товару. Якщо прямі податки включаються в ціну послуги чи товару на стадії його виробництва, то непрямі характеризуються як надбавка до ціни товару на стадії реалізації. Прикладом даного твердження є аналіз даних аспектів формування податків в Україні. Хоча межа в аналізі прямих та непрямих податків, якими оподатковують на території нашої держави, дуже тонка, все ж вона існує. Так, передусім, існує поняття об'єкта оподаткування. У випадку з непрямими податками це додана вартість або оборот з реалізації продукції. Якщо аналізувати податок на прибуток як приклад прямого оподаткування та податок на додану вартість (як приклад непрямих оподаткування), об'єктом оподаткування в першому випадку виступає прибуток, в другому – додана вартість, що з точки зору платника майже одне й те ж. проте, вони по-різному формуються: в першому випадку – податок враховується в момент формування ціни виробника з визначенням та обґрунтуванням показника рентабельності товарів, в другому – податок включається до ціни виробника як надбавка. Таким чином, в сучасній науковій літературі сьогодні все частіше звертають увагу на те, що ознакою непрямих податків є «завуальована від справжніх платників форма вилучення частини їх доходів» [6].

Важливим елементом різниці прямих та непрямих податків та ознакою останніх є різниця об'єктів оподаткування. Як зазначає Якобсон Л.І. [16], об'єктом оподаткування прямими податками виступають доходи та майно, тобто об'єкти, які безпосередньо характеризують платників, непрямими податками – ресурси, діяльність, товари та послуги – об'єкти, які пов'язані з діяльністю. Такої ж думки дотримуються і інші економісти, зокрема Н.І. Хімічова, яка підкреслює, що в загальному об'єктом оподаткування прямими податками є доходи, непрямими – витрати [6].

Ще однією не менш важливою ознакою непрямих податків є можливість їх використання як цінового регулятора, а відтак як стимулятора чи стримувача споживчого попиту. Окрім того, важливо зауважити, що держава за допомогою такого інструменту як непрямі податки має змогу стримувати попит на шкідливі для здоров'я товари, а також залучати до бюджету додаткові кошти внаслідок оподаткування товарів розкоші, покупці яких можуть дозволити собі сплатити відповідно високу ціну, та, що не менш важливо, регулювати експортно-імпорتنі операції в державі, захищаючи та сприяючи розвитку

вітчизняного виробника та стимулюючи експорт товарів за кордон, а також впливати на інноваційно-інвестиційну активність в економічному середовищі країни [9]. Таким чином, бачимо можливість держави за допомогою непрямих податків впливати та визначати структуру споживання населення.

Будучи елементом прямого впливу ціново-регуляторного механізму держави, непрямі податки є ефективними, оскільки є обов'язковими, гнучкими та дієвими. Їх вплив можна здійснювати в декількох напрямках в залежності від мети застосування [2]:

- коригування ставок непрямих податків, які характеризуються можливістю загальної економічної дії, дозволяє впливати на цінову макродинаміку;

- внесення змін в питання непрямого оподаткування різних груп товарів і податкових баз дозволяє впливати на економічну ситуацію в державі;

- коригування обсягів чистих непрямих податків також є важливим інструментом впливу держави на розвиток економіки.

При цьому, основними факторами, які визначають рівень впливу на ступінь зростання ціни внаслідок застосування непрямого оподаткування є:

- ставка податку;

- сфери охоплення податку;

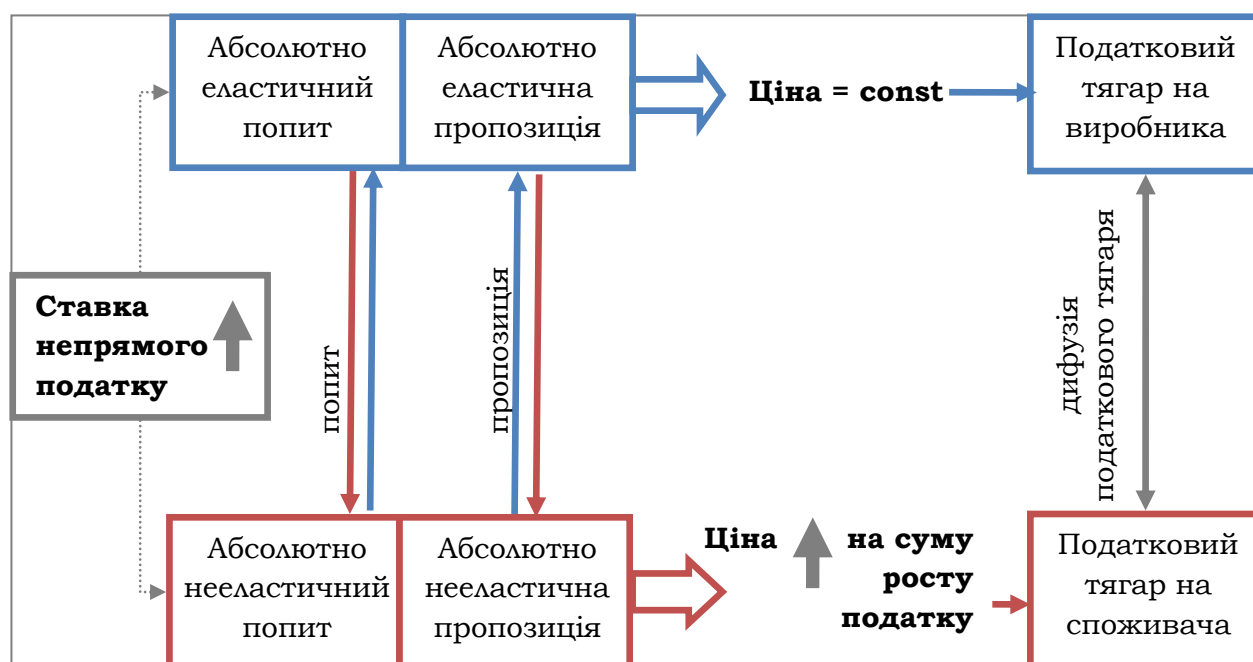
- рівень еластичності споживчого попиту;

- показники тінзації виробничого процесу та процесу реалізації товарів та послуг;

- рівень конкуренції на ринку реалізації товарів та послуг.

Окрім того, як зазначають економісти, непрямі податки мають лише короткостроковий ефект впливу на ціни, «і є ефективними лише у разі зміни структури витрат, при швидкому товарообігу на підприємстві, платоспроможності споживачів під впливом змін у системі оподаткування. Статичний стан податкової системи зі стабільним оподаткуванням характерний лише в довгостроковому періоді (крива Лаффера) та впливає на реальний обсяг виробництва» [2].

Окремо варто зупинитися на питанні впливу непрямих податків на ріст цін. Як уже зазначалося, в сучасній науковій літературі існує твердження, що непрямі податки є причиною зростання цін на товари та послуги. З цим неможливо не погодитися. Проте, вато зауважити наступне: на всю величину податку ціна товару може зростати лише у випадку нееластичного попиту на товари та послуги (рис. 2). При існуванні відповідного конкурентного середовища, а, відтак, еластичного попиту дані податки мають обмежений вплив на ціни.



**Рис. 2. Вплив непрямих податків на ціну товару та розподіл податкового тягара\***

\*розробка автора

Пояснити таку тенденцію досить просто. Абсолютно нееластичний попит на товари та послуги характеризується сталістю при зміні ціни на них. Оскільки споживачі, внаслідок відсутності на ринку аналогічних товарів чи їх заміників, змушені купувати їх за будь-якою ціною. Відповідно виробник має можливість збільшувати ціну товару на всю величину непрямиго податку. До таких товарів відносяться, передусім, товари першої необхідності (продукти харчування, товари щоденного вжитку, комунальні послуги тощо). Підвищення ставок непрямих податків по даних категоріях товарів зумовлює відповідний ріст цін і, як наслідок, зниження купівельної спроможності самих споживачів, оскільки податковий тягар повністю лягає на їх плечі.

Абсолютно еластичний попит характеризується коливаннями кількості споживачів товарів та послуг в залежності від зміни цін на них. Незначний ріст ціни зумовлює високий спад попиту на товари. Відтак, виробники не в змозі підвищувати ціну на повну ставку непрямиго податку, що тягне за собою перенесення на споживача певної частки податку. При цьому, ріст податкових ставок тягне за собою скорочення виробництва та вилучення більшої частки прибутку до бюджету в якості сплати непрямиго податку. Таким чином, абсолютно еластичний попит на товари та послуги з ростом податків забезпечує стабільність цін на них.

Поняття «абсолютно нееластичний попит» та «абсолютно еластичний попит» є досить відносним та нехарактерним для ринкової економіки. Проте, на даних «різнополюсних» прикладах легко пояснити вплив в системі «непрямий податок – ціна товару (послуги)». Проте, якщо відкинути критерій

«абсолютний», висновок буде наступним: при нееластичному та еластичному попиту на товари та послуги величина ціни зростатиме не на всю величину ставки непрямого податку, а на певну частку. Таким чином, мова йде про таке поняття як дифузія податку, тобто часткове перекладання даного платежу. А вже частка податку, яка перекладається, визначається відповідно попиту та пропозиції (яка аналогічно як і у випадку з еластичним попитом та нееластичним впливає на ціну товару та перекладання податку) товарів та послуг на ринку. Відповідно до даних тверджень можна виділити золоте правило розподілу податкового тягаря: «більша частина податкового тягаря припадає на менш еластичну частину ринку – якщо пропозиція є більш еластичною, ніж попит, більша частина податкового тягаря припадає на споживача; якщо попит є більш еластичним, ніж пропозиція, більша частина податкового тягаря лягає на виробника» [6].

Останньою ознакою, на якій варто зупинитися, є регресійний характер непрямого оподаткування та неврахування платоспроможності споживачів товарів та послуг (носіїв податку), що наочно зображено на рис. 2.2. Увагу на цьому зупиняли багато економістів, про що згадується вище. Неврахування спроможності носіїв податку його сплачувати може призвести до зниження рівня їх платоспроможності, що тягне за собою проблему бідності населення та спаду економіки, а, відтак, зниження податкових надходжень до бюджету. Тому провадження політики непрямого оподаткування має провадитися виважено, обережно, на основі детальних розрахунків та ефективно.

Проте, як зазначає В. Петті, батько англійської економічної теорії, на користь непрямих податків [17]:

- по-перше, як вимагає природна справедливість, кожен має сплачувати відповідно до того, що він споживає;
- по-друге, непрямі податки схиляють до ощадливості, що виступає фактором збагачення суспільства;
- по-третє, через те, що жоден товар не може бути спожитим двічі, податок сплачується справедливо та точно.

Отож, до основних ознак непрямих податків варто першочергово віднести такі:

- існування носія податку, який юридично не визначений як учасник податкових відносин, проте, на якого фактично перекладається частина податкового тягаря;
- включення непрямих податків до ціни товару на стадії його реалізації;
- об'єктом оподаткування непрямыми податками є результати діяльності;
- можливість використання непрямих податків як цінового регулятора, а відтак як стимулятора чи стримувача споживчого попиту;
- регресивний характер оподаткування;
- неврахування податкоспроможності носіїв податку.

Таким чином, непрямі податки характеризуються такими перевагами:

- швидкість - швидке надходження коштів від оподаткування до бюджету;

## СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОГО ПЕРІОДУ УКРАЇНИ

- стабільність - вірогідність практично повного надходження коштів від оподаткування через охоплення товарів громадського споживання;

- справедливість - зменшенням соціальної напруги в міжрегіональному розподілі доходів через рівномірність споживання товарів та послуг, які підлягають оподаткуванню непрямими податками;

- вплив на економічний розвиток - можливість держави забезпечити вплив на ціновий механізм, а, відтак, на умови розвитку виробництва та сфери послуг;

- вплив на суспільний розвиток – можливість держави впливати безпосередньо через політику непрямого оподаткування на носіїв податку – споживачів товарів та послуг для регулювання процесу споживання;

При цьому, непряме оподаткування характеризується рядом недоліків, на які також варто звернути увагу. А саме:

- регресивний характер непрямого оподаткування;

- неврахування податкоспроможності носіїв податків (споживачів товарів та послуг через надбавку до вартості товарів та послуг, виробників цих товарів та послуг – через обмеження розміру прибутку при дифузії податкового тягаря);

- стимулювання росту інфляції.

Варто зауважити, що, незважаючи на стабільність надходжень непрямих податків, на дані показники впливають такі фактори [7]:

- інфляційні процеси в державі;

- рівень використання бази оподаткування;

- валютний курс;

- ставки оподаткування;

- рівень використання схеми ухилення від сплати податку;

- винятки з загальних правил оподаткування.

Оцінивши всі переваги та недоліки застосування в державному управлінні системи непрямих податків, охарактеризувавши їх основні ознаки та сформувавши уявлення про їх вплив на розвиток економіки, варто підсумувати, що вони виступають одним з основних дієвих інструментів формування ефективної галузевої структури економіки, коригування інфляційно-цінового механізму та споживчого попиту населення. Окрім того, саме за допомогою непрямих податків можна досягти основних цілей розвитку економіки та забезпечення її стабільності в довгостроковому періоді за допомогою отримання таких результатів застосування даного інструменту: підтримка вітчизняного товаровиробника на міжнародних ринках, підтримка виробництва високоякісних товарів та надання послуг високої якості через стимулювання пільгами та преференціями, забезпечення наявності на ринках товарів соціального спрямування, забезпечення ефективного та економічного використання ресурсного потенціалу за допомогою податкового регулювання, формування здорової нації завдяки регулюванню споживання алкоголю та тютюну тощо.

**Список використаних джерел**

1. Податковий кодекс України; Верховна Рада України; Кодекс України, Закон, Кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI.
2. А.О. Бойко, Н.В. Рогова. Непрямі податки та субсидії з державного бюджету як фактори дії на ціни / А.О. Бойко, Н.В. Рогова // Вісник Української академії банківської справи. – №2 (33). – 2012. – с. 21-26.
3. Буряковський В. В., Кармазин В. Я., Каламбет С. В., Водолазская О. А. Налоги / Под ред. Буряковского В. В. Дніпропетровськ: Пороги, 1998. – 611 с.
4. Веремчук Д. Проблеми і перспективи розвитку системи непрямого оподаткування в Україні / Д. Веремчук // Вісник Ун-ту банківської справи Нац. банку України. – 2013. – № 3. – С. 13–18.
5. Загородній А. Г., Вознюк Г. Л., Смовженко Т. С. Фінансовий словник. – 2-е видання. – Львів: Центр Європи, 1997. – С. 344.
6. І. Сидор. Цінові аспекти податків на споживання: теоретична концептуалізація / І. Сидор // Світ фінансів. - №1 (14). – березень 2008 р. – с. 125-133.
7. І.Я. Чугунов, О.М. Жукевич. Непряме оподаткування в системі регулювання економіки / І.Я. Чугунов, О.М. Жукевич // Економічний часопис – XXI. - №1-2(1). – 2014. – с. 61-64.
8. Крисоватий А. І. Теоретико-організаційні домінанти та практика реалізації податкової політики в Україні –Тернопіль: Карт-бланш, 2005. – 371 с.
9. Крисоватий І.А. Інвестиційно-інноваційна спрямованість непрямих податків в Україні / Крисоватий І.А. // Економічний форум. – 2013. - №3/2013. – С. 175 – 180.
10. Луніна І.О., Флорова Н.Б. Ефективність оподаткування споживання в Україні / Луніна І.О. // Фінанси України. – 2007. – №1. – с. 17.
11. Мельник П. В. Розвиток податкової системи в перехідній економіці – Ірпінь, 2001. – 362 с.
12. Паньків, О. М. Непрямі податки: їх економічна сутність [Текст] / О. М. Паньків // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. - К., 2010. - Вип. 146. - С. 206-210. - Бібліогр.: с. 210-211.
13. С.С. Гринкевич, Г.В. Севастьянова, М.М. Голубка. Еволюція теоретичних поглядів на економічну природу та наслідки непрямого оподаткування / С. С. Гринкевич, Г. В. Севастьянова, М. М. Голубка // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України : зб. наук.-техн. пр. - Львів : НЛТУ України, 2009. - Вип. 19.11. - С. 100-106.
14. Податкова система України / За ред. Федосова В. М. – К.: Либідь, 1994. – С. 22, 83, 344.
15. Податкове право України : навч. посіб. /за ред. М. Кучерявенка. – Х. : Право, 2010. – 256 с.
16. Якобсон Л. И. Экономика общественногосектора: основы теории государственных финансов – М.: Аспект-Пресс, 1996. – С. 122.

17. Антология экономической классики / предисл. И. Столяров. – М. : МП «ЭКОНОМ КЛЮЧ», 1993. – 717 с.

**Ярош М. В., Цюпак В. П. Развитие теории косвенном налогообложении в условиях интеграции Украины в ЕС**

*А работе определено понятие «косвенное налогообложение». Исследованы взгляды отечественных ученых и иностранных ученых относительно трактовки данной категории. Определены характерные особенности косвенных налогов и признаки, которые отличают их от прямых налогов, взимаемых в бюджет. Исследована проблема развития косвенного налогообложения в Украине и необходимости его оптимизации в соответствии с условиями евроинтеграции. Определены преимущества и недостатки косвенного налогообложения.*

**Ключевые слова:** косвенное налогообложение, признаки косвенных налогов, носитель налога, налогоплательщик.

**Yarosh M., Tsyupak W. Development of the theory of indirect taxation in the integration Ukraine to the EU**

*And work the concept of "indirect taxation". Scientists studied the views of domestic and foreign scholars on the interpretation of this category. Characteristic features of indirect taxes and characteristics that distinguish them from direct taxes, which are charged to the budget. The problem of indirect taxation in Ukraine and the need to optimize it according to the conditions of European integration. Advantages and disadvantages of indirect taxation.*

**Keywords:** indirect taxation, signs of indirect taxes, vehicle tax, the taxpayer.

УДК 711.455

О. О. Галаченко

## **РОЗВИТОК САНАТОРНО-КУРОРТНОГО СЕКТОРУ ЯК ФАКТОР ЗРОСТАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНОВИЩА РЕГІОНУ**

*Проаналізовано основні фактори, що стримують розвиток санаторно-курортного сектору в регіонах України. Розглянуто основні напрямки, які потребують розвитку у санаторно-курортному секторі. Визначені основні проблеми системного загальнодержавного та локального характерів санаторно-курортного сектору.*

**Ключові слова:** санаторно-курортний сектор, туристично-рекреаційна діяльність, туристичні послуги, соціально-економічне становище, регіон.

Ринок санаторно-курортних послуг в Україні є складовою соціальної сфери, предметом якої є людина з її потребами, тому від якості надання послуг та розвитку даного сектору економіки залежить стан здоров'я нації, реалізація права громадян України на повноцінний відпочинок. У свою чергу, розвиток санаторно-курортного сектору сприяє зростанню соціально-економічного становища регіонів та країни в цілому.

Дослідженню стану санаторно-курортного сектору як фактору зростання соціально-економічного становища регіону присвятили свої праці такі



науковці: Биркович В., Клименко О., Давидова О., Халіна І., Несторенко Т., Мігущенко Ю., Зятковський І., Гуменюк В. та інші. Проте тенденції у санаторно-курортному секторі постійно змінюються, що вказує на необхідність постійного дослідження даної теми та вчасного реагування на визначені зміни.

У нашій країні та її регіонах наявні різноманітні курортні ресурси, а також існує досить розвинута мережа санаторно-курортних установ, великий науковий та практичний досвід роботи науково-технічного персоналу. На сучасному етапі роль санаторно-курортних установ значно зростає у зв'язку з необхідністю оздоровлення великої частки населення України, яке потрапило під вплив різних негативних екологічних факторів.

Фактори, що стримують розвиток санаторно-курортного сектору можна розділити на зовнішні та внутрішні.

Відтак, до зовнішніх факторів, що впливають на загальнодержавний рівень, і вплив яких відчують всі регіони України можна віднести:

- фінансово-матеріальне забезпечення санаторно-курортних установ (застарілий номерний фонд та обладнання у ряді санаторно-курортних, оздоровчих підприємств, відсутність кемпінгів). В більшості матеріально-технічна база санаторно-курортної галузі регіонів введена в експлуатацію ще за радянських часів та орієнтована на невимогливого користувача рекреаційно-туристичних послуг. Крім того, 89 % санаторно-курортного комплексу мали відомчу підпорядкованість, та, відповідно, централізовану систему фінансування, регулярно отримували державні дотації й державне постачання матеріально-технічних ресурсів. Перехід з 1991 р. курортної галузі туристичної індустрії України на самофінансування змусив мінімізувати витрати, скоротити персонал та відмовитись від комплексу додаткових послуг через їх нерентабельність, що негативно позначилось на сервісі обслуговування і загальному іміджі закладів. У даному напрямку необхідним є посилення державної підтримки санаторно-курортної сфери через впровадження системи пільг для закладів санаторно-курортного типу з метою їх модернізації та розширення спектру курортно-рекреаційних послуг.

- відсутність єдиного державного стандарту щодо надання послуг у сфері санаторно-курортного сектору. Розвиток санаторно-курортного сектору потребує підтримки як від держави так і від регіонів у яких знаходять заклади, а саме дана галузь вимагає від держави розробки та реалізації комплексу заходів, спрямованих на ефективне управління та упорядкування туристично-рекреаційної діяльності, запровадження стандартизації вимог щодо умов обслуговування.

- однією із причин, що суттєво уповільнюють розвиток санаторно-курортного сектору є приховування («гінізація») реального обсягу обігу коштів у приватному («неорганізованому») секторі надання туристичних (та рекреаційних) послуг. У виплаті податків заклади санаторно-курортного типу прирівнюються до промислових підприємств, а дотації для зазначеної сфери не передбачені ні державним, ні місцевими бюджетами. Така ситуація змушує суб'єктів, задіяних у туристично-рекреаційному комплексі, застосовувати

нелегальні схеми фінансового обігу та ухилятися від сплати податків. Зокрема, фізичні особи-підприємці, які здійснюють діяльність з надання туристичних послуг, не мають змоги перебувати в другій групі платників єдиного податку зі сплатою фіксованої суми. Така ситуація є результатом застосування у правовому полі туристичної діяльності системи агентських договорів, і як результат, туристичні агенти (приватні підприємці) надають посередницькі послуги не населенню, а юридичним особам – туроператорам, що позбавляє їх пільг при оподаткуванні.

- неефективність та безсистемність державної політики щодо просування санаторно-курортних послуг на внутрішньому та міжнародному ринках. Недостатнім є використання з боку профільних державних інституцій таких форм рекламно-іміджового характеру, як внутрішньо-регіональні, загальноукраїнські, міжнародні форуми, ярмарки, налагодження систематичної (впродовж усього року) реклами регіональних переваг туристично-рекреаційного комплексу тощо. Діючий веб-ресурс Державного агентства України з туризму та курортів є досить формалізованим. Представлена на ньому інформація є обмеженою і не надає уявлень про переваги рекреаційних ресурсів регіонів і держави в цілому. Як результат, низька популярність окремих регіонів України серед іноземних туристів, потенційних споживачів туристично-рекреаційних послуг обумовлена відсутністю інформації щодо рекреаційних можливостей регіону та його культурного потенціалу.

Внутрішні фактори, що ускладнюють та гальмують розвиток санаторно-курортного сектору:

- розвиток внутрішнього ринку туристичних послуг та його сегментація гальмуються відсутністю стратегії розвитку туристично-рекреаційної індустрії. Потужне антропогенне навантаження, повільні темпи диверсифікації промисловості знижують престижність вже існуючих курортів та ставлять під загрозу існування та подальший інтенсивний розвиток ресурсної бази найбільш популярних туристичних об'єктів.

забезпечення туристично-рекреаційного комплексу регіону кваліфікованими кадрами. «Кадровий голод» неминуче позначається на якості послуг, які надаються у рекреаційній сфері України. Особливе значення для розвитку санаторно-курортної сфери має відсутність кваліфікованих медичних кадрів, які мають належну освіту для роботи в системі спеціалізованих лікувальних закладів.

- високий рівень зношеності інфраструктури ЖКГ, що загострює проблему водопостачання питної води, утилізації побутових відходів тощо. Стан житлово-комунального господарства (застарілість інженерної, комунальної інфраструктури, нерозвиненість каналізаційних мереж) територій Сходу України (переважно малих міст), які розташовані у межах туристично-рекреаційних комплексів, вкрай негативно впливає на санітарно-епідеміологічні умови туристично-рекреаційних територій та стримує економічний розвиток малих міст регіону в цілому. Особливо гострими є проблеми: водозабезпечення питною водою та утилізація побутових відходів

для територій, розташованих у курортних зонах узбережжя Азовського моря, Славкурорта; проблеми прибирання та утилізації сміття; проблеми озеленення територій тощо.

- проблема «сезонності» роботи санаторно-курортної галузі. Більшість санаторно-курортних закладів експлуатується тільки у літній чи зимовий періоди. Це обумовлено застарілістю стаціонарних об'єктів туристичного сервісу, їх нездатністю до надання якісних санаторно-лікувальних послуг впродовж року. «Сезонність» роботи рекреаційно-туристичних комплексів та функціонування її інфраструктури обумовлює і сезонність зайнятості населення у цій сфері, що, у свою чергу, загострює соціальні проблеми та проблеми працевлаштування працівників туристично-рекреаційної сфери.

Розвиток туристично-рекреаційного комплексу (у т.ч. курортний туризм) потребує стимулювання наступних напрямків:

1. Розвиток транспортної інфраструктури для покращення доступності до туристично-рекреаційних об'єктів.

2. Залучення інвестицій у модернізацію санаторно-курортного комплексу. Дієвим механізмом стимулювання розвитку санаторно-курортного господарства є залучення інвестицій через схеми державно-приватного партнерства (із залученням вітчизняних та іноземних інвесторів). Важливим напрямком щодо залучення інвестицій у розвиток курортного туризму є розробка органами місцевого самоврядування спільно з громадськістю баз інвестиційних пропозицій (та інвестиційних карт територій, у т.ч. з представленням потенціалу рекреаційно-туристичних інвестиційних об'єктів).

3. Сприяння диверсифікації туристично-рекреаційних послуг. На шляху подолання проблеми сезонності у роботі санаторно-курортних закладів необхідним є розвиток супутніх лікувальних напрямків туризму. Розробка туристичних турів, які б поєднували у собі як оздоровчий (пасивний), так і пізнавальний (активний) туризм.

4. Стимулювання розвитку внутрішнього туризму за рахунок міжрегіональної співпраці. Переорієнтація економіки старопромислових регіонів повинна враховувати певні особливості, а саме – використання рекреаційних ресурсів має бути спрямовано як на залучення зовнішніх джерел економічного зростання, так і на мобілізацію внутрішнього потенціалу за рахунок міжрегіонального співробітництва розвитку внутрішнього туризму. Позитивним напрямком для роботи регіональної влади є укладання міжрегіональних угод про співпрацю. Зокрема, на сьогодні в Україні вже діють Угоди про дружбу і співпрацю – між містами-курортами Слов'янськ і Трускавець, між «Санаторно-курортним реабілітаційним центром «Слов'янський курорт» і ЗАТ «Лікувально-оздоровчий заклад «Трускавецькурорт», Угода про дружбу і співпрацю між містами Слов'янськ і Київ. Заходи, спрямовані на активізацію розвитку курортного туризму на Сході України, посилять процеси диверсифікації економічного комплексу регіону і сприятимуть вирішенню ключових завдань: працевлаштування вивільненої робочої сили (внаслідок структурних реформ та структурно-

інноваційних зрушень у промисловості Донбасу), створення мультиплікативного ефекту розвитку для економіки регіону. Для подальшого стимулювання розвитку курортного туризму необхідно здійснити комплекс дій на рівні держави і регіонів.

Для вирішення проблем системного загальнодержавного характеру розвитку курортного туризму необхідно:

- оновити державні концептуальні програми з урахуванням вимог міжнародних стандартів та туристично-рекреаційного потенціалу регіонів. Зокрема, прийняти нову стратегію розвитку туристичної сфери в Україні та Концепцію Державної цільової програми розвитку туризму та курортів до 2022 року;

- вдосконалити державний кадастр туристичних та рекреаційних ресурсів, створити довідково-інформаційні бази існуючих закладів санаторно-курортного типу, кемпінгів, баз відпочинку та ін.;

- створити маркетингову стратегію просування національного туристичного продукту на зовнішні туристичні ринки, у т.ч. шляхом продуманої популяризації рекреаційного потенціалу регіону, використовуючи й досвід, набутий під час проведення ЄВРО-2012;

- з метою підвищення конкурентоспроможності вітчизняних суб'єктів туристично-рекреаційної галузі активізувати діяльність Державної служби курортів та туризму України щодо просування туристичного потенціалу регіонів України через участь у міжнародних та національних туристичних ярмарках, форумах.

Для вирішення проблем функціонування курортної сфери туризму локального характеру необхідно:

- активізувати роботу з розробки інвестиційних пропозицій на територіях, розташованих у туристично-рекреаційно привабливих зонах, з метою залучення потенційних інвесторів для модернізації існуючих закладів і розширення переліку та якості послуг;

- у рамках оновлення програм соціально-економічного розвитку регіонів передбачити стратегічні пріоритети дій місцевої влади у напрямку розвитку туризму та курортів, забезпечивши їх фінансовою підтримкою на рівні місцевих бюджетів;

- на регіональному рівні унормувати процедуру впровадження місцевих зборів з використання туристичних ресурсів, для цільового використання зібраних коштів для комплексного оновлення та реконструкції інфраструктури малих міст, що мають рекреаційний потенціал, прокладення якісних шляхів сполучення та реорганізації (технічної модернізації) комунального господарства;

- при подальшому впровадженні проектів щодо покращення транспортної інфраструктури регіонів забезпечувати проведення моніторингу щодо потреб у розміщенні придорожніх об'єктів обслуговування пасажиропотоків;

- організувати проведення на всеукраїнському та регіональному телебаченні рекламних кампаній з популяризації курортного туризму на Сході України;
- регіональним державним управлінням у сфері туристичної діяльності посилити роботу щодо розробки стратегії просування регіону як привабливого туристично-рекреаційного комплексу;
- налагодити систему постійного та оперативного моніторингу з метою відстеження динаміки внутрішнього та в'їзного туризму, визначення популярних туристичних продуктів і тим самим корегувати роботу туристичного комплексу;
- впровадити систему безперервного навчання кадрів, зайнятих у курортному обслуговуванні, туризмі, сфері готельного та ресторанного господарства, використовуючи як професійні навчальні заклади, так і провадження спеціальних програм, курсів для центрів при службі зайнятості населення; - регіональним центрам зайнятості розробити комплекс програм щодо перекваліфікації працездатного населення, у т.ч. з метою працевлаштування у сферах, пов'язаних із функціонуванням комплексу туристично-рекреаційної індустрії.

#### Список використаних джерел

1. Влащенко Н.М. Соціально-економічний механізм розвитку санаторно-курортного комплексу регіону: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.05 / Влащенко Н.М.; Харківська нац. академія міського господарства. – Х., 2009. – 21 с.
2. Охріменко А.Г. Удосконалення територіальної організації рекреаційного комплексу Подільського регіону: автореф. Дис. канд. екон. наук.: 08.10.01 / Охріменко А.Г.; НАН України, Рада по вивч. продукт. сил України. – К., 2001. – 18 с.
3. Федоров І.О. Оцінка ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств санаторно-курортного комплексу: автореф. дис... канд. екон. наук.: 08.04.01 / Федоров І.О. / Укр. акад. банк. справи. – Суми, 2002. – 19 с.
4. Колесник О.О. Оцінка стану санаторно-курортного комплексу та його впливу на розвиток туристичної індустрії України / Колесник .О. // Вісник ЖДТУ. – 2008. - №3 (45). – С. 264-270.
5. Лебедева В.В. Стратегія розвитку підприємств санаторно-курортного комплексу: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / Лебедева В.В.; Одеський держ. екон. університет. – Одеса, 2011. – 18 с.
6. Столярєнко А.В. Тенденции развития ценообразования в санаторно-курортном комплексе [Электронный ресурс] / А.В. Столярєнко // Культура народов Причерноморья. – 2013. – № 262. – С. 106- 110.
7. Пегушина Г.О. Сучасний стан та тенденції розвитку ринку санаторно-курортних послуг АР Крим [Электронный ресурс] / Г.О. Пегушина, Н.В. Ушенко // Культура народов Причерноморья. – 2013. – № 254. – С. 88-94.
8. Державна служба статистики України: офіційний сайт [Електронний ресурс] – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

**Галаченко А. А. Развитие санаторно-курортного сектора как фактор роста социально-экономического положения региона**

*Проанализированы основные факторы, сдерживающие развитие санаторно-курортного сектора в регионах Украины. Рассмотрены основные направления, которые нуждаются в развитии в санаторно-курортном секторе. Определены основные проблемы системного общегосударственного и локального характеров санаторно-курортного сектора.*

*Ключевые слова: санаторно-курортный сектор, туристско-рекреационная деятельность, туристические услуги, социально-экономическое положение, регион.*

**Halachenko O. Development of spa sector as a growth factor of socio-economic situation of the region**

*The basic factors that hinder the development of spa sector in the regions of Ukraine. The main areas that need development in the spa sector. The main problem of the system of state and local character of spa sector.*

*Keywords: health resort sector, tourism and recreational activities, travel services, socio-economic status, region.*

УДК 338.242.4 338.5

Г. М. Колісник

**ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ АНАЛІЗ РЕГУЛЮВАННЯ ТРАНСАКЦІЙНИМИ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМНИЦТВА**

*У статті досліджено інститути регулювання трансакційних витрат, до яких належать: механізм приватно-державного партнерства, що здійснюються між бізнесом і державою; різні форми співпраці та об'єднань суб'єктів підприємництва для витрат пов'язаних з здійсненням трансакцій (до них відносять створення холдингів, концернів, кластерів, мережових структур тощо); застосування розвиваючих ІТ-технологій та інтерактивних форм взаємодії доцільно застосовувати для витрат пов'язаних з здійсненням трансакцій, що відбуваються між домогосподарствами, підприємствами і державою.*

*Нами з'ясовано, що регулювання трансакційними витратами можливе по окремих складових елементах, і комплексно з застосуванням методів впливу. Розглянуто функції держави яка використовує методи прямого і непрямого впливу. Нами з'ясовано, до них належать: сума сплачуваних податків, розмір відрахувань до амортизаційного фонду, бюджетні процедури по державних інвестиціях. Досліджено, методи прямого впливу державного регулювання приводять до зниження загальних витрат підприємницьких структур та держави. Внаслідок швидкого досягнення економічного результату методи прямого впливу мають високу ефективність, їх характеризують і певними недоліками: під час застосування вони впливають не тільки на тих суб'єктів ринку, на яких вони безпосередньо спрямовані, але і на пов'язаних з ними ринковими відносинами суб'єктів, тобто, методи прямого впливу втручаються та порушують природний хід ринкових процесів. Методи непрямого впливу держави, навпаки, лише створюють передумови вибору. До методів непрямого впливу держави належать: програмування, надання ринкового сектору економічної інформації. Методи непрямого впливу забезпечують створення конкурентного середовища та досягнення соціально-економічного ефекту. Використання*

непрямих методів впливу мають недоліки: найвизначнішим недоліком є певний часовий проміжок, який виникає з часу вжиття державою конкретних заходів та реакцією економіки на них, які призведуть до реальних змін. Нами виділено організаційно-інституційні методи державного регулювання. Їх виділяють в дві групи: економічні методи та адміністративні методи. Результати державного регулювання трансакційними витратами можна оцінити кількісно, а саме - через зниження їх величини. Такий результат призведе до вирівнювання коливань економічних циклів, стабілізації грошового обігу, забезпечення конкурентного середовища; гарантування зайнятості населення, встановленню стабільних цін, формування умов для соціального партнерства тощо.

**Ключові слова:** інститути регулювання трансакційних витрат, механізм управління, трансакційні витрати, елементи трансакційних витрат, методи прямого впливу, методи непрямих впливу, рівні регулювання трансакційних витрат, інструменти управління трансакційними витратами підприємництва, механізм державного регулювання трансакційних витрат.

Для ефективного регулювання національною економічною системою державі потрібна інформація щодо дій власних суб'єктів підприємництва. Виконання підприємницькими структурами визначених державою норм і правил призводить до виникнення певних витрат. Тобто наявність адміністративних бар'єрів обмежує їх у прийнятті тих рішень, котрі були б вигідні саме їм. Проте слід відмітити, що відсутність державного регулювання трансакційними витратами може призвести до погіршення економічної ситуації на ринку. Тому однією з найважливіших умов державної політики в цій сфері має бути налагодження взаємозв'язку між урахуванням витрат на виконання визначених норм і правил та відповідним державним регулюванням. В підсумку це має призвести до позитивного впливу на економіку країни [11]. Сьогодні в економіці України склалася ситуація коли зміни соціальних, організаційних та економічних умов ведення бізнесу, на жаль, не забезпечені необхідними реформами. Тому виникло таке економіко-правове середовище, яке характеризується високим рівнем не тільки виробничо-господарських витрат, а й витрат, що виникають при проведенні переговорів, укладенні договорів, оформлення контрактів, пошуком інформації, захистом та передачею прав власності тощо.

На сьогоднішній день, проблема державного регулювання трансакційних як важливої складової економічної політики зазвичай залишається поза увагою дослідників. Виключенням може слугувати праця П. Вельфенса «Основи економічної політики», в якій автор звертається до аналізу трансакційних витрат як невід'ємної частини політики економічного порядку [2].

Трансакційні витрати є ключовим поняттям нового інституціоналізму. Як правильно стверджують Л. Лисенко і Є. Сухенко, «в останній час зросла увага до аналізу трансакційних витрат з боку управлінського і планового відділів фірм взагалі, і маркетологів зокрема» [6].

Трансакційні витрати – це витрати на ухвалення рішень, ведення переговорів, вирішення спорів тощо, інакше кажучи – це витрати стадії обміну товарів і видами діяльності, або витрати здійснення угод. На сьогодні методологічні питання щодо класифікації трансакційних витрат розроблені в

науці дуже слабо, хоча є спроби поділити їх на внутрішні і зовнішні, постійні і змінні, макроекономічні і мікроекономічні.

На всі із перелічених конкретних видів трансакційних витрат можна кількісно виміряти. Найкраще для вимірювання надаються витрати пошуку інформації, витрати вимірювання, найгірше – витрати впливу.

Важливо наголосити, що розвиток теорії трансакційних витрат привів до використання їх для вирішення широкого кола завдань, зокрема: обґрунтування розмірів підприємства, визначення ціни власного капіталу, удосконалення управління якістю продукції і послуг.

Макроекономічні трансакційні витрати – це витрати, які здійснюють сектор домогосподарств, сектор підприємництва і державний сектор. До витрат, доцільно включати такі: витрати на проведення виборів до представницьких органів влади, референдумів; витрати державного статистичного відомства; витрати на проведення конференцій громадських організацій малого, середнього і великого бізнесу, витрати на безпеку проведення міжнародних урядових і ділових зустрічей; витрати на розробку державних стандартів; витрати на формування іміджу країни; витрати на вимушену участь в «інформаційних війнах», витрати на формування консенсусної ідеології для подолання, наприклад, кризових явищ в економіці, фінансах, банківництві і витрати на організацію юридичного та фінансового контролю; витрати на забезпечення дотримання встановлення норм і правил тощо [3].

Особливістю макроекономічних трансакційних витрат є відсутність чітких методів їх кількісного виокремлення та оцінки.

М. В. Вергуненко намагається розмежувати трансакційні витрати на рівні підприємства і на рівні держави і дійшов висновку, що, «види і розміри трансакційних витрат на мікрорівні, суттєво залежать від напрямку основної (виробничої) діяльності суб'єкта господарювання та інституціонального середовища його функціонування, а на макрорівні визначається структурою видів економічної діяльності, яка залежить від економічної моделі та рівня розвитку країни у цілому» [4].

Відповідно, перед державою постають нові завдання, які потребують негайного вирішення, а саме: зниження обсягів та рівня трансакційних витрат підприємницьких структур, зменшення податкового навантаження, захист прав власності, побудова досконалого конкурентного середовища, зниження ціни фінансово-кредитних ресурсів тощо. Даний перелік не є вичерпним, та все вищеперераховане є тими перешкодами, які заважають забезпеченню конкурентоспроможності економіки України.

Через недосконалість ринкових механізмів та недостатнє державне регулювання рівень трансакційних витрат вітчизняної системи підприємництва досить високий. Цьому сприяє цілий ряд причин, як економічного, так і соціального характеру. Все це ускладнює розпізнавання трансакційних витрат, їх систематизацію, виявлення факторів впливу на них та впровадження програмних заходів ефективного управління та регулювання ними.

Відповідно, перед державою постають нові завдання, які потребують



негайного вирішення, а саме: зниження обсягів та рівня трансакційних витрат підприємницьких структур, зменшення податкового навантаження, захист прав власності, побудова досконалого конкурентного середовища, зниження ціни фінансово-кредитних ресурсів тощо. Даний перелік не є вичерпним, та все вищеперераховане є тими перешкодами, які заважають забезпеченню конкурентоспроможності економіки України.

Мета дослідження полягає у дослідженні функціонального аналізу регулювання трансакційними витратами підприємництва.

В економічній діяльності регулювання трансакційних витрат має відбуватися з урахуванням специфіки формування інституційного середовища. В цьому процесі задіяними є основні господарюючі суб'єкти - держава, підприємства всіх форм власності та домогосподарства.

Сформоване інституційне середовище визначає рамки (межі) діяльності інституційних суб'єктів та здійснює їх регулювання, надаючи їх взаємодії певну спрямованість, специфікацію та підвищує результативність їх взаємозв'язків.

Інститутами, які виступають регуляторами трансакційних витрат, є наступні [11]:

1. механізм приватно-державного партнерства доцільно застосовувати для трансакцій і пов'язаних з ними витрат, що здійснюються між бізнесом і державою;

2. різні форми співпраці та об'єднань суб'єктів підприємництва для витрат пов'язаних з здійсненням трансакцій. До них відносять створення холдингів, концернів, кластерів, мережових структур тощо;

3. застосування розвиваючихся ІТ-технологій та інтерактивних форм взаємодії доцільно застосовувати для витрат пов'язаних з здійсненням трансакцій, що відбуваються між домогосподарствами, підприємствами і державою. Прикладом є розвиток електронної торгівлі, інтернет-банкінгу, електронного обігу тощо.

Оскільки ці інститути є тісно пов'язаними між собою, то вони можуть в будь якому поєднанні впливати на трансакційні витрати. Регулювання ними можливе як по окремих складових елементах, так і комплексно з застосуванням методів впливу. Основною метою застосування державного регулювання на конкретній стадії розвитку суспільства, можна вважати формування та забезпечення сприятливих умов для розвитку підприємництва та економіки.

Свої функції держава виконує використовуючи певні методи впливу. Їх групують за різними ознаками. Найпоширенішою є класифікація, яка виділяє методи прямого і непрямого впливу [11]. Ті, методи, які змушують суб'єктів економіки приймати рішення, називаються методами прямого впливу. Вони засновані на приписах держави, а не на самостійному економічному виборі. До них належать сума сплачених податків, розмір відрахувань до амортизаційного фонду, бюджетні процедури по державних інвестиціях. Методи прямого впливу державного регулювання приводять до зниження загальних витрат підприємницьких структур та держави. Внаслідок швидкого досягнення економічного результату методи прямого впливу мають високу

ефективність. Однак вони, також, характеризуються певними недоліками. А саме, під час застосування вони впливають не тільки на тих суб'єктів ринку, на яких вони безпосередньо спрямовані, але і на пов'язаних з ними ринковими відносинами суб'єктів. Тобто, методи прямого впливу втручаються та порушують природний хід ринкових процесів.

Методи непрямого впливу держави, навпаки, лише створюють передумови вибору. А суб'єкти економічних відносин з існуючих варіантів вибору самостійно вправі обирали ті, які відповідають цілям їх економічної політики. До методів непрямого впливу держави належать: програмування, надання ринкового сектору економічної інформації. Методи непрямого впливу забезпечують створення конкурентного середовища та досягнення соціально-економічного ефекту. Однак, використання непрямих методів впливу має також і недоліки. Найвизначнішим недоліком є певний часовий проміжок, який виникає з часу вжиття державою конкретних заходів та реакцією економіки на них, які призведуть до реальних змін.

Також, окремо, можна виділити організаційно-інституційні методи державного регулювання. Їх виділяють в дві групи: економічні методи та адміністративні методи. Та сукупність методів, яка базується і ґрунтується на регулюючих діях держави називається адміністративними методами. До них належать заборона, дозвіл, примус тощо. Адміністративні методи пов'язані з застосуванням нормативно-правової інфраструктури. Метою застосування заходів адміністративного характеру є припис в дотриманні визначених "правил гри", в тій мірі, наскільки це можливо в вільній економіці.

Економічні методи, навпаки, пропонують на вибір додатковий стимул, а не обмежують свободу вибору. Рішення щодо його використання чи ігнорування підприємство приймає самостійно. Так, наприклад, якщо держава змінить ставку відсотка за своїми борговими зобов'язаннями, то у підприємства автоматично з'являється можливість додаткового заробітку на своїх заощадженнях. Але на дане рішення суб'єкт господарювання може або відреагувати, або зовсім не звернути увагу.

Чітко розмежовувати економічні та адміністративні методи не має змісту, оскільки і ті і ті несуть в собі ознаки того й іншого методу. Застосовуючи прямий контроль над цінами чи тарифами, держава створює для підприємств особливі економічні умови господарювання. Визначення державою рівнів цін та тарифів спонукає підприємства змінювати свої виробничі програми, займатися пошуком нових джерел фінансування та вдаватись до інших способів адаптації до новостворених умов. Так само, використання державою зміни податкових чи кредитних ставок, вважається економічними заходами, але позначаються вони на економічній поведінці підприємства після того, як приймається адміністративне рішення про їх зміну.

Результати державного регулювання трансакційними витратами можна оцінити кількісно, а саме - через зниження їх величини. Такий результат призведе до вирівнювання коливань економічних циклів, стабілізації грошового обігу, забезпечення конкурентного середовища; гарантування зайнятості

## СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОГО ПЕРІОДУ УКРАЇНИ

населення, встановленню стабільних цін, формування умов для соціального партнерства тощо. Механізм управління трансакційними витратами повинен містити наступні етапи: виявлення, аналіз, планування і вплив на величину витрат по трансакціях. Нами досліджено і систематизовані, дані які складають основу трансакційних витрат та запропонований механізм державного регулювання ними (табл.1.).

Розвиток інформаційної інфраструктури на ринку будь-якого рівня забезпечить зростання ефективності виробництва шляхом скорочення трансакційних витрат. На основі наявної ринкової інформації підприємства можуть уникнути витрат пов'язаних з її пошуком та прийняттям управлінських рішень, відповідно і отримати додаткову виручку в розмірі 8-12% від прибутку.

*Таблиця 1*

### Заходи державного регулювання трансакційними витратами підприємництва

Вид трансакційних витрат	Перелік програмних заходів	Очікуваний результат
Витрати на отримання та обробку інформації		
Витрати, пов'язані з пошуком інформації; втрати пов'язані з отриманням неповної інформації	Розвиток інформаційної інфраструктури	Підвищення ефективності інформаційного обміну. Попередження поведінки пристосуванців (опортуністичної)
	Розвиток електронної комерції	
	Розвиток та забезпечення доступу до Інтернет-ресурсів	
Витрати на організацію процесу		
Витрати на взірці продукції, втрати від помилок виміру	Розвиток таких форм ділової практики, як проведення семінарів, гарантійне обслуговування, фірмовий ремонт, купівля продукції за взірцями	Попередження поведінки пристосуванців (опортуністичної). Економія на витратах пов'язаних з пошуком інформації, захист власних інтересів
	Реалізація кластерної політики	
Витрати на проведення переговорів		
Кошти на проведення переговорів, оформлення контрактів, договорів, угод	Організація торгових площадок, розвиток системи електронних торгів, ф'ючерсні та опціонні угоди	Зниження витрат ресурсів необхідних для реалізації товарів
	Якісний юридичний та економічний супровід	
	Наявність кваліфікованих кадрів	
Витрати поведінки пристосуванців (опортуністичної поведінки).		
Витрати пов'язані з ризиком зниження вартості товарів та послуг, складнощі оцінки «після контрактної» поведінки учасників угоди	Сприяння в пошуку інформації щодо потенційних клієнтів	Зниження частки витрат негативного характеру, мінімізація ризиків втрати доходів (альтернативних доходів). Виключення непродуктивних посередницьких ланок. Пошук оптимальних каналів буту продукції, формування ефективних збутових каналів
	Розвиток системи страхування та хеджування	
	Посилення консультативних послуг	
	Прийняття ефективних господарських рішень, заснованих на комплексній оцінці ринкових процесів	
	Реалізація кластерної політики	
	Розвиток інтеграційних структур	
Витрати специфікації та захисту прав власності		
Витрати часу та ресурсів необхідних для відновлення порушених прав	Формалізований юридичний контроль	Можливість планувати, контролювати та регулювати рівень трансакційних витрат; зниження витрат на «вимушений» захист
	Пропаганда дотримання загальноприйнятих норм та правил поведінки на ринку	

Державне регулювання трансакційними витратами підприємництва має здійснюватися на всіх рівнях: мініекономічному, мікроекономічному, мезо- і макрорівнях. Перелік інструментів управління трансакційними витратами підприємництва на всіх рівнях наведені на рисунку

1.

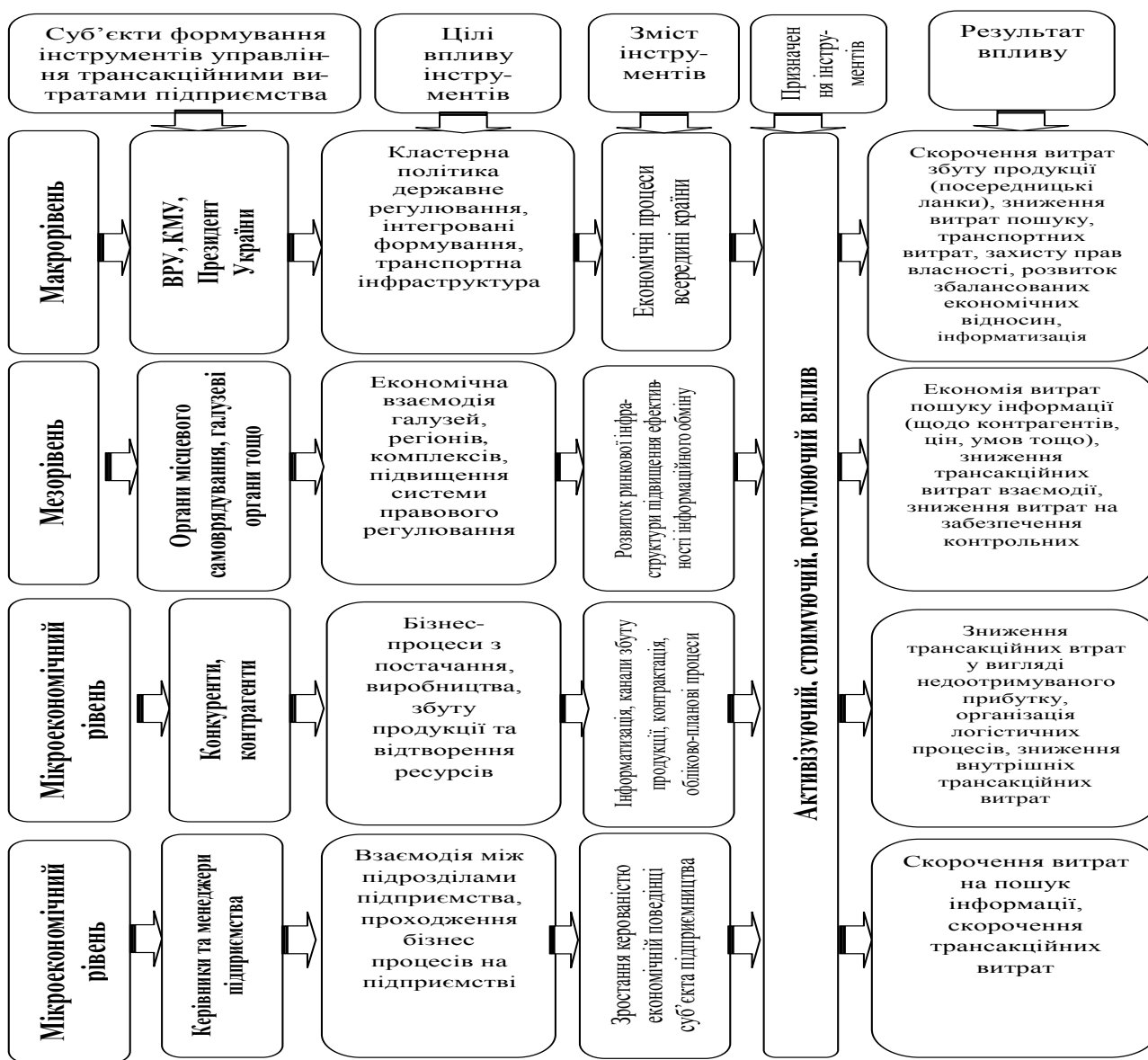


Рис. 1. Модель впливу інструментів на управління трансакційними витратами підприємництва

Підвищення керованості економічною поведінкою підприємства, інформатизація та організація логістичних процесів нададуть змогу знизити трансакційні витрати та забезпечити мультиплікативний ефект відносно його конкурентоспроможності. В свою чергу підвищення конкурентоспроможності підприємства та розвиток ринкової інфраструктури визначають траєкторію розвитку, яка буде вектором краю чи галузі та країни в цілому. Відбудеться це завдяки скороченню питомої ваги трансакційних витрат всіх учасників трансакцій (і «згори» і «знизу»).

Таким чином за результатами проведеного дослідження ми визначили, що

витрати підприємницького сектору, будь якої галузі, лежать в основі формування кінцевої вартості суспільного продукту – ВВП. Обсяги та рівень трансакційних витрат суб'єктів підприємництва в Україні є значними, що утворюють перешкоди для зміцнення конкурентоспроможності економіки України.

Проаналізувавши механізм впливу трансакційних витрат на кінцевий результат діяльності нами систематизовано перелік факторів, що впливають на формування трансакційних витрат. Проте, перераховані фактори на претендують на вичерпність та можуть бути доповненими.

Проблема наявності механізму управління та напрямів державного регулювання трансакційними витратами може бути вирішена шляхом реалізації державної політики в сфері державного регулювання трансакційними витратами. Нами досліджено і систематизовано заходи державного регулювання трансакційними витратами підприємництва та визначено інструменти управління ними.

Впевнені, що застосування запропонованого механізму регулювання трансакційними витратами на рівні держави сприятиме виведенню бізнесу з тіні, зменшенню корупції в країні та поповненню державного бюджету.

### **Список використаних джерел**

1.Архієреєв С. І. Трансакційні витрати в умовах ринкової трансформації: Автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.01.01. / С. І. Архієреєв / Харківський національний ун-т ім. В. Н. Каразіна. - Х., 2002. - 32 с.

2. Божко Є. Економічна природа трансакційних витрат/ Студентська конференція «Соціально-економічний розвиток України на початку ХХІ століття» Секція №3: «Економічна теорія і практика сучасного бізнесу: суперечності та взаємообумовленість розвитку» Електронний ресурс: Режим доступу[https://feu.kneu.edu.ua/confere\\_nce/conf\\_social\\_dev\\_ukr\\_12/section](https://feu.kneu.edu.ua/confere_nce/conf_social_dev_ukr_12/section)

3. Бонарев В.В. Тракткування економічної категорії «Трансакційні витрати» Електронний ресурс: Режим доступу: <http://intkonf.org/bonarev-vv-traktuvannya-ekonomichnoyi-kategoriyi-transaktsiyuni-vitrati>

4. Вергуненко М. В. Трансакційні витрати: проблеми та методологічні підходи до їх оцінки на мікроекономічному рівні // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Кластери та конкурентоспроможність прикордонних регіонів. – 2008. – Вип. 3 (71). – 3б. н. праць НАН України Ін-т регіональних досліджень; Редкол.: Відп. ред. Є. І. Бойко. Львів, 2008. – С. 362-372.

5. Власенко О.П. Концептуальні засади управління трансакційними витратами в агробізнесі / О.П. Власенко // Економіка: проблеми теорії та практики. — 2009. — № 247. Т. 5. — С. 1305-1314.

6. Лысенко Л. И., Сухенко Е. И. О сущности и классификации трансакционных издержек // Вестник Севгу, Вып. 92: Экономика и финансы. Сб. науч. тр. (редкол.: В.И. Плаксин (отв. ред.) и др. Севастоп. нац. техн. ун-т.– Севастополь: Изд-во Сев НТУ, 2008.– С. 134-138.

7. Макалюк І.В. Проблеми виявлення трансакційних витрат в інформаційній системі бухгалтерського обліку підприємства/ електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка»/ Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет. - №2. 2013 р. [http:// www.economy.nauka.com.ua](http://www.economy.nauka.com.ua)

8. Милошук В. І. Проблеми визначення трансакційних витрат / В. І. Милошук. // Наукові записи. Т.18. Економічні науки. Зб. наук. праць національного університету «Києво-Могилянської академії». - К.: 2000. - с. 46-50.

9. Тарасенко О. В. Вимірювання трансакційних витрат на фондовому ринку України / О. В. Тарасенко // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. Выпуск 69. - 2004. - с. 215-219.

10. Шепеленко О.В. Трансакционные издержки в переходной экономике: проблемы теории и практики: Моногр. / О.В. Шепеленко; МОН Украины. Донецкий нац. ун-т экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского. — Донецк, 2007. — 360 с.

11. Шим Джей К., Сигел Джоэл Г. Методы управления стоимостью и анализа затрат / Пер. с англ. – М.: Информационно-изд. дом «Филинг», 1996. – 344 с.

12. Шумакова О. В. Регулирование трансакционных издержек на агропродовольственном рынке региона // Российское предпринимательство. — 2011. — № 1 Вып. 1 (175). — с. 117-122. — <https://creativeconomy.ru/articles/11334/>

**Колисник Г. М. Функциональный анализ регулирования трансакционных издержек предпринимательства**

*В статье исследованы институты регулирования трансакционных издержек, к которым относятся: механизм частно-государственного партнерства, осуществляемых между бизнесом и государством; различные формы сотрудничества и объединений субъектов предпринимательства для расходов, связанных с осуществлением сделок (к ним относят создание холдингов, концернов, кластеров, сетевых структур и т.п.); применение развивающих IT-технологий и интерактивных форм взаимодействия целесообразно применять для расходов, связанных с осуществлением сделок, происходящих между домохозяйствами, предприятиями и государством.*

*Мы выяснили, что регулирование трансакционными издержками возможно по отдельным составляющим элементам, и в комплексе с применением методов воздействия. Рассмотрены функции государства, которое использует методы прямого и косвенного воздействия. Мы выяснили, к ним относятся: сумма уплачиваемых налогов, размер отчислений в амортизационный фонд, бюджетные процедуры государственных инвестициях. Доказано, методы прямого воздействия государственного регулирования приводят к снижению общих затрат предпринимательских структур и государства. Вследствие быстрого достижения экономического результата методы прямого воздействия имеют высокую эффективность, характеризуют и определенными недостатками: во время применения они влияют не только на тех субъектов рынка, на которых они непосредственно направлены, но и на связанных с ними рыночными отношениями субъектов " объектов, то есть, методы прямого воздействия вмешиваются и нарушают естественный ход рыночных процессов. Методы косвенного воздействия государства, наоборот, только создают предпосылки выбора. К методам косвенного*

воздействия государства относятся: программирование, предоставление рыночного сектора экономической информации. Методы косвенного воздействия обеспечивают создание конкурентной среды и достижения социально-экономического эффекта. Использование косвенных методов воздействия имеют недостатки: крупнейшим недостатком является определенный временной промежуток, который возникает с момента принятия государством конкретных мероприятий и реакцией экономики на них, которые приведут к реальным изменениям. Нами выделено организационно-институциональные методы государственного регулирования. Их выделяют в две группы: экономические методы и административные методы. Результаты государственного регулирования транзакционными издержками можно оценить количественно, а именно - из-за снижения их величины. Такой результат приведет к выравниванию колебаний экономических циклов, стабилизации денежного обращения, обеспечение конкурентной среды; обеспечение занятости населения, установлению стабильных цен, формирование условий для социального партнерства и тому подобное.

**Ключевые слова:** институты регулирования транзакционных издержек, механизм управления, транзакционные издержки, элементы транзакционных издержек, методы прямого воздействия, методы косвенного воздействия, уровня регулировки транзакционных издержек, инструменты управления транзакционными издержками предпринимательства, механизм государственного регулирования транзакционных издержек.

### **Kolesnik G. Functional analysis of regulating business transaction costs**

*In the article the institutions regulating transaction costs, which include: the mechanism of public-private partnership undertaken between business and government; various forms of cooperation and association entities for costs associated with the implementation of transactions (these include the establishment of holding companies, corporations, clusters, network structures, etc.); developing the use of IT-technologies and interactive forms of interaction useful for expenses related to the implementation of the transactions that occur between households, businesses and the state.*

*We found that the transaction costs of regulation possible on certain elements, and using complex methods of influence. The functions of the state that uses the methods of direct and indirect effects. We found these include: the amount of the tax, the amount of deductions for the depreciation fund, budget procedures for public investment. Investigated methods of direct exposure to government regulation lead to lower overall costs of businesses and the state. The rapid achievement of economic performance methods of direct exposure to high performing and describing their specific disadvantages: when they use affect not only those of the market on which they are directly targeted, but also in the related market relations sub ' objects, that is, methods of direct exposure to intervene and violate the natural course of market processes. Methods indirect influence of the state, by contrast, only set the stage selection. The methods of indirect influence of the state include: programming, providing economic information market sector. Methods indirect effects provide a competitive environment and achieve socio-economic effect. Use indirect methods of influence have drawbacks: most significant drawback is a certain time lag that occurs from the time of taking concrete measures and state response of the economy to them, which will lead to real change. We highlighted the organizational and institutional methods of state regulation. They were isolated in two groups: economic methods and administrative methods. Results government regulation transaction costs can be quantified - namely, by reducing their size. This result will lead to a leveling fluctuations of economic cycles, monetary stabilization, maintenance of the competitive environment; Guaranteeing employment and the establishment of stable prices, creating conditions for social partnership and others.*

**Keywords:** institutions regulating transaction costs, management mechanism, transaction costs, transaction costs elements, methods of direct impact, indirect impact methods, levels of regulation transaction costs, management tools business transaction costs, the mechanism of state regulation of transaction costs.

*І. Р. Тимечко*

## **РЕАЛІЇ ВЗАЄМОДІЇ СУБ'ЄКТІВ ТА УЧАСНИКІВ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ**

*В статті запропоновано результати опитування представників органів місцевого самоврядування та органів влади Волинської, Івано-Франківської, Львівської та Чернівецької областей, які компетентні з питань транскордонного співробітництва.*

**Ключові слова:** *транскордонне співробітництво, суб'єкти транскордонного співробітництва, учасники транскордонного співробітництва, взаємодія в транскордонному просторі.*

Розвиток взаємодії суб'єктів та учасників транскордонного співробітництва, що сприяє спільному вирішенню завдань місцевого та регіонального розвитку є головною ціллю транскордонного співробітництва. Основними суб'єктами транскордонного співробітництва є територіальні громади, їх представницькі органи, місцеві органи виконавчої влади [1]. Учасниками транскордонного співробітництва є юридичні та фізичні особи, громадські об'єднання, що беруть участь у транскордонному співробітництві.

Дослідженнями вивчення проблем розвитку транскордонного співробітництва займалися провідні зарубіжні та вітчизняні вчені, зокрема установ НАН України. Праці цих вчених викликають не тільки теоретичний, але й практичний інтерес.

Метою статті є висвітлення основних результатів опитування безпосередніх учасників транскордонного співробітництва щодо реального стану, перспективи взаємодії в транскордонному просторі.

Правовою основою транскордонного співробітництва є Конституція України, міжнародні договори України, що регулюють відносини у цій сфері, Закон «Про транскордонне співробітництво» та інші. Закон України «Про транскордонне співробітництво», що був прийнятий у 2004 р., визначає мету та принципи державної політики у сфері транскордонного співробітництва, повноваження суб'єктів транскордонного співробітництва України, принципи та форми державної підтримки транскордонного співробітництва та його фінансове забезпечення.

Транскордонне співробітництво може здійснюватися шляхом укладення угод про транскордонне співробітництво в окремих сферах; в межах створеного єврорегіону; шляхом встановлення та розвитку взаємовигідних контактів між суб'єктами транскордонного співробітництва (Закон України №1861-IV, 2004, ст.5).

Транскордонне співробітництво як стратегічний пріоритет розвитку прикордонного регіону визначено в Стратегіях регіонального розвитку 4 прикордонних областей (Львівська, Волинська, Закарпатська та Чернівецька області), які межують з країнами ЄС (Польща, Словаччина, Угорщина,



Румунія). Водночас є прикордонні регіони (Донецька, Івано-Франківська, Київська, Рівненська та Харківська області), які не виокремлюють транскордонне співробітництво як напрям регіональної політики, що вказує на недооцінку з боку регіональної влади транскордонного співробітництва як реального практичного інструменту територіального та регіонального розвитку, підвищення рівня життя людей, що мешкають у прикордонних регіонах України, а також свідчить про обмеженість стратегічного бачення завдань та перспектив розвитку транскордонного співробітництва зі сторони місцевих органів влади України.

Вищезазначене зумовило у 2014 році проведення опитування представників органів місцевого самоврядування та органів влади Волинської, Івано-Франківської, Львівської та Чернівецької областей, які компетентні з питань транскордонного співробітництва.

Результати дослідження за наступними питаннями:

1. Рівень розвитку транскордонного співробітництва:

- низький рівень розвитку транскордонного співробітництва (11% респондентів);
- транскордонне співробітництво активно розвивається та стимулює розвиток регіону (74%);
- активність транскордонного співробітництва в регіоні знижується (9 %);
- застій у розвитку співробітництва (6%).

2. Рівень розвитку транскордонного співробітництва за сферами:

- сільське господарство – низький рівень (25% респондентів);
- промисловість – середній рівень (26%);
- будівництво - середній рівень (45%);
- торгівля – високий рівень (28%);
- транспорт – високий рівень (27%);
- інформація та телекомунікація – низький рівень (22%);
- фінансова та страхова діяльність – середній рівень (24%);
- наука – високий рівень (42%);
- освіта – середній рівень (37%) ;
- охорона здоров'я – середній рівень (42%);
- туризм – високий рівень (51%);
- мистецтво, спорт, розваги та відпочинок – середній рівень (22%);
- послуги – високий рівень (26%);
- діяльність громадських організацій – високий рівень (37%);
- діяльність домашніх господарств для власного споживання – низький рівень (25%).

3. Найпоширеніші форми транскордонного співробітництва:

- єврорегіон (49% респондентів);

Єврорегіон – організаційна форма транскордонного співробітництва. Транскордонне співробітництво здебільшого здійснюється в межах єврорегіонів. На кордонах України та сусідніх з нею держав - 10 єврорегіонів , більшість яких функціонують як структурні підрозділи обласних державних

адміністрацій. В порівнянні з єврорегіонами за участю прикордонних регіонів України, єврорегіони ЄС переважно сформовані та функціонують на рівні територіальних громад.

- транскордонні проекти (86%);

Програми ЄС значно переважають за кількістю та обсягом фінансування серед інших програм міжнародної технічної допомоги, які прямо або опосередковано стосуються транскордонного співробітництва. Так, найбільш активними щодо фінансування питань транскордонного співробітництва в Україні можна назвати програми в рамках «Європейського Інструменту Сусідства та Партнерства (ЄІСП)», Ініціативи «Східне партнерство», а також Програми «Підтримки політики регіонального розвитку України».

Однією з вимог більшості Програм є співфінансування проектів. Так, Львівська обласна рада затвердила Порядок співфінансування проектів міжнародної технічної допомоги з обласного бюджету (18 березня 2014 року), що містить процедури та механізми реалізації та фінансування з обласного бюджету проектів міжнародної технічної допомоги.

- трудовий договір (17%);

- спільне підприємництво (43%);

- транскордонний кластер (-);

Однією із сучасних форм транскордонного співробітництва є транскордонні кластери, що об'єднують суб'єктів та учасників транскордонного співробітництва на добровільних засадах, які вільно розміщені у транскордонному просторі [2].

- транскордонне партнерство (40%);

- транскордонні інноваційні структури (11%);

- неформальна взаємодія (34%);

- прикордонна торгівля (40%);

Прикордонна торгівля охоплює будь-які закупівлі, здійснені на підприємствах, ринках або у постачальників на суміжній прикордонній території сусідньої країни, безпосередньо на місці чи дистанційно, у тому числі, шляхом: подорожі до сусідньої країни з конкретною метою придбання товарів чи послуг; закупівлі під час відрядження чи туристичної подорожі, за винятком продуктів та послуг, що є частиною самої подорожі (наприклад проживання, харчування, транспорт тощо); дистанційної закупівлі через пошту чи Інтернет у постачальників, що розміщені на суміжній території; закупівлі товарів за кордоном на професійній основі в межах дозволеного законодавством.

- угоди про транскордонне співробітництво (43%).

Угода про транскордонне співробітництво регламентує правові, організаційні, економічні та інші аспекти цього співробітництва. Угода може передбачати утворення органів транскордонного співробітництва (Закон України N 1861-IV, 2004, ст.9).

4. Рівень активності окремих учасників транскордонного співробітництва:

- органи влади – високий рівень (34%);

- територіальні громади – високий рівень (45%);

## СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОГО ПЕРІОДУ УКРАЇНИ

- бізнес-структури – середній рівень (22%);
  - підприємці (фізичні особи) – середній рівень (34%);
  - громадські організації – високий рівень (68%);
  - мешканці – низький рівень (22%);
  - домогосподарства – низький рівень (54%).
5. Перешкоди розвитку транскордонного співробітництва:
- неузгодженість законодавства (63%);
  - організаційні перешкоди (60%);
  - незадовільний стан технічної інфраструктури (51%);
  - недосконале фінансове забезпечення розвитку транскордонної взаємодії (82%);
  - відсутність зацікавленості у співробітництві іноземної сторони (6%);
  - недосконалість інформації про можливості транскордонного співробітництва (45%);
  - неналежний рівень знання іноземних мов потенційними учасниками транскордонного співробітництва (23%);
  - нестабільна політична ситуація (75%);
  - централізація прийняття рішень (20%);
  - незадовільне кадрове забезпечення транскордонного співробітництва (14%).
6. Необхідність сприяння розвитку транскордонного співробітництва:
- так, безперечно (100% респондентів);
  - ні, не вбачаю доцільності для розвитку регіону;
  - не на часі;
  - не знаю.
7. Суб'єкти, що можуть активізувати транскордонне співробітництво:
- центральні органи влади (46%);
  - регіональні органи влади (80%);
  - територіальні громади (63%);
  - мешканці (20%);
  - бізнес-структури (45%);
  - підприємці (22%);
  - громадські організації (75%);
  - суб'єкти іноземної сторони транскордонного співробітництва (42%).
8. Пріоритетні напрямки розвитку транскордонного співробітництва за сферами:
- сільське господарство, лісове господарство, рибне господарство (57%);
  - промисловість (51%);
  - постачання електроенергії, газу, пари та кондиційного повітря (29%);
  - будівництво (49%);
  - торгівля (20%);
  - транспорт (40%);
  - інформація та телекомунікація (29%);
  - фінансова та страхова діяльність (5%);

- наука (37%);
  - туризм (52%);
  - освіта (34%);
  - охорона здоров'я (37%);
  - мистецтво, спорт, розваги та відпочинок (28%);
  - діяльність громадських організацій (39%);
  - діяльність домашніх господарств для власного споживання (8%).
9. Вплив активізації транскордонного співробітництва (позитивний вплив, негативний вплив, немає впливу, важко відповісти) за наступними напрямками:
- розвиток інфраструктури регіону – позитивний вплив (94%), немає впливу (3%), важко відповісти (3%);
  - підвищення рівня життя мешканців регіону – позитивний вплив (83%), немає впливу (7%), важко відповісти (10%);
  - зростання зайнятості мешканців регіону – позитивний вплив (75%), немає впливу (7%), важко відповісти (18%);
  - інтенсифікація зовнішньоекономічної діяльності – позитивний вплив (51%), немає впливу (9%), важко відповісти (40%);
  - покращення екологічної ситуації – позитивний вплив (46%), немає впливу (12%), важко відповісти (42%);
  - розвиток підприємництва – позитивний вплив (79%), немає впливу (3%), важко відповісти (18%);
  - розвиток науки та освіти – позитивний вплив (63%), немає впливу (7%), важко відповісти (30%);
  - розвиток охорони здоров'я – позитивний вплив (63%), немає впливу (9%), важко відповісти (28%);
  - розвиток культури – позитивний вплив (63%), немає впливу (3%), важко відповісти (34%);
  - налагодження фінансового забезпечення розвитку регіону – позитивний вплив (58%), важко відповісти (42%);
  - розвиток торгівлі – позитивний вплив (70%), немає впливу (9%), важко відповісти (21%).

Основною метою державної політики України в частині розвитку транскордонного співробітництва має стати переведення більшої частини управлінських повноважень з питань транскордонного співробітництва на рівень місцевих органів державної влади та органів місцевого самоврядування. Центральні органи влади повинні сприяти розвитку різних форм транскордонної взаємодії суб'єктів і учасників транскордонного співробітництва та відстоювати їх інтереси у відповідних міжнародних інституціях, зокрема тих, що беруть участь у фінансуванні транскордонних проектів та підтримці транскордонних ініціатив місцевої влади.

Розвиток транскордонного співробітництва передбачає виконання наступних завдань:

## СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОГО ПЕРІОДУ УКРАЇНИ

- використання можливостей транскордонного співробітництва на регіональному та місцевому рівнях;
- забезпечення дієвості системи стратегічного планування розвитку транскордонного співробітництва в регіональній політиці України, яке, однак, можливе лише за наявності визначеного координатора транскордонного співробітництва на центральному рівні, у функції якого буде входити методологічне забезпечення розвитку співробітництва;
- сприяння розвитку наявних єврорегіонів та створення нових організаційних форм - Європейських угруповань територіального співробітництва та Об'єднань єврорегіонального співробітництва;
- стимулювання транскордонної мережі співпраці між підприємствами: формування та розвиток транскордонних кластерів сприятиме підвищенню конкурентоспроможності регіонів, забезпеченню інноваційно-інвестиційної моделі розвитку підприємств та інших суб'єктів господарювання, розташованих у транскордонних регіонах, впровадженню нових технологій у виробництві товарів та послуг;
- використання дієвих механізмів та інструментів фінансового забезпечення розвитку територіальних громад України;
- стимулювання збільшення обсягів взаємовигідної торгівлі, розвиток і зміцнення господарських, культурних і гуманітарних зв'язків між суб'єктами та учасниками транскордонного співробітництва.

### Список використаних джерел

1. Закон України «Про транскордонне співробітництво» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1861-15>
2. Mikula N. Specific features of organization of new cross-border cooperation forms / N. Mikula, Y. Matvyeyev, I. Tymechko; Problemy wspolczesnej Europy-ujecie interdyscyplinarne- Jaroslaw- 2014. – P. 31-38.

#### **Тимечко И. Р. Реалии взаимодействия субъектов и участников трансграничного сотрудничества Украины**

*В статье предложен результаты опроса представителей органов местного самоуправления и органов власти Волынской, Ивано-Франковской, Львовской и Черновицкой областей, которые компетентны по вопросам трансграничного сотрудничества.*

**Ключевые слова:** трансграничное сотрудничество, субъекты трансграничного сотрудничества, участники трансграничного сотрудничества, взаимодействие в трансграничном пространстве.

#### **Tymechko I. Realities of business interaction and cross-border cooperation by Ukraine** *In the article the results of a survey of local authorities and authorities in Volyn, Ivano-Frankivsk, Lviv and Chernivtsi regions that are competent for the CBC.*

**Key words:** cross-border cooperation, the subjects of cross-border cooperation, the participants cross-border cooperation, cooperation in cross-border area.

*А. І. Старух*

## **ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ПІДПРИЄМНИЦТВО В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ**

*На основі дослідження трансформаційних процесів у сфері міжбюджетних фінансів та аналізі підприємств державного сектора України визначено та проаналізовано ряд факторів, які впливають на розвиток підприємництва у державному секторі економіки: рівень конкуренції в галузі, наявність досвіду співпраці з іноземними інвесторами, наявність реєстрації на вітчизняних та закордонних фондових біржах, як емітента та учасника торгів, співпраця із консалтинговими компаніями, регулярне проведення аудиту внутрішнього обліку підприємства та публікація аудиторських висновків, наявність інтерактивної платформи для віртуальної взаємодії із підприємством, організаційно-правова форма підприємства, щорічна публікація зведеної інформації про діяльність підприємства в електронних виданнях мережі Інтернет та у ЗМІ, етап життєвого циклу ринку, позбавлення державних підприємств будь-яких пільг у порівнянні з підприємствами іншої форми власності. Також проведене експертне опитування щодо вагомості даних факторів. На основі аналізу результатів експертного опитування визначено рівень узгодженості думок експертів.*

**Ключові слова:** *розвиток підприємництва, державний сектор економіки, фактори впливу, трансформація, експертне опитування, вибірка.*

Аналіз розвитку підприємництва у державного сектора економіки є особливо актуальним для ситуації, яка склалась в Україні. Це зумовлено радянським минулим та впровадженням принципів ринкової економіки на заміну централізовано-керованих. Враховуючи нетривалий процес формування ринкових відносин в економіці України, її унікальне історичне минуле, географічне розташування та геополітичну роль, є підстави вважати, що фактори, які впливають на розвиток вітчизняного державного сектору економіки відрізняються від тих, що притаманні для інших країн. Тому важливо провести аналіз даних чинників не тільки в економічному аспекті, а й у розрізі історичних подій, що мали вплив на розвиток фінансової системи в Україні.

Велику увагу стану та розвитку підприємництва в державному секторі економіки Україні приділяють такі науковці як З.С.Варналій, О.В.Горбачевська, О.І.Кілієвич, Н.А.Малиш, І.В.Розпутенко, В.В.Юрчишин, В.Є.Воротін, В.М.Геєць, Я.А.Жаліло.

Так, З.С.Варналій велику увагу звертає на питання державного регулювання та самоорганізації підприємництва, зокрема, на систему державної підтримки та правового забезпечення його розвитку, а також основним напрямом фінансово-кредитної підтримки підприємницького сектора та формам самоорганізації суб'єктів підприємництва [1].

Іванілов О.С. зосереджує увагу на макросередовищі, яке складається з елементів, які не знаходяться у зв'язку з підприємством постійно, але впливає на формування загальної атмосфери бізнесу. Це середовище непрямих

контактів підприємства, до елементів якого належать: економічне середовище; політичне середовище; соціальне середовище; природне середовище; технологічне середовище; екологічне середовище та ін [2, с.175].

На основі вивчення наукових літературних джерел та досвіду вітчизняних підприємств державного сектору економіки важливим є виокремити фактори, які впливають на розвиток державних підприємств та запропонувати метод його аналізу, а також провести експертне опитування щодо вагомості даних чинників.

Дослідження трансформаційних процесів у сфері міжбюджетних фінансів та аналіз підприємств державного сектора економіки показали, що на розвиток останніх впливають чимало факторів, до яких можна віднести такі:

1. Рівень конкуренції в галузі.
2. Частка приватного інвестора у державному підприємстві.
3. Наявність досвіду співпраці з іноземними інвесторами
4. Наявність реєстрації на вітчизняних та закордонних фондових біржах, як емітента та учасника торгів.
5. Наявність осіб із закордонним досвідом управління у структурі інституціонального рівня менеджменту державного підприємства.
6. Співпраця із консалтинговими компаніями.
7. Регулярне проведення аудиту внутрішнього обліку підприємства та публікація аудиторських висновків.
8. Наявність інтерактивної платформи для віртуальної взаємодії із підприємством.
9. Організаційно-правова форма підприємства.
10. Щорічна публікація зведеної інформації про діяльність підприємства в електронних виданнях мережі Інтернет та у ЗМІ.
11. Етап життєвого циклу ринку.
12. Позбавлення державних підприємств будь-яких пільг у порівнянні з підприємствами іншої форми власності.

Для зручності позначимо наведені фактори літерами  $a, b, c, d, e, f, g, h, j, k, l, m$  у порядку зростання їх порядкового номера.

Для підтвердження отриманих результатів проведено експертне опитування. До вибірки включено 25 експертів, які обчислені за такою формулою:

$$Q_e = \frac{w(1-w)}{\varepsilon_w^2} t_s^2, \quad (1)$$

де  $Q_e$  – кількість експертів;

$w$  – відносне значення частки експертів, що характеризуються деякими особливостями, які важливі при проведенні експертного опитування (наприклад, значна кількість публікацій за досліджуваною проблематикою);

$t_s$  – критерій Стюдента при обраному рівні значущості (інтервалі довіри);

$\varepsilon_w^2$  – середня гранична помилка частки.

## СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОГО ПЕРІОДУ УКРАЇНИ

Для дослідження обрано 238 експерти, з яких 16 володіють значною кількістю публікацій за даною проблематикою, тому при обраному рівні значущості 0,95 та середній граничній помилці 0,1 отримуємо 25 експертів, яку необхідно опитати:

$$k = \frac{16}{238} \left( 1 - \frac{16}{238} \right) \frac{1}{0,1^2} \approx 25$$

Після розрахунку вибірки експертів проведено їх опитування. Експерти оцінили наведені вище фактори за шкалою від 10 до 100. Якщо фактор є особливо вагомим, то експерт виставляв оцінку 100, якщо не важливим – 10. Результати бальної оцінки даних факторів наведено у табл. 1.

Таблиця 1

### Результати експертного опитування на предмет значущості

Експерти	Оцінки важливості факторів, бали											
	<i>a</i>	<i>b</i>	<i>C</i>	<i>D</i>	<i>e</i>	<i>F</i>	<i>g</i>	<i>h</i>	<i>j</i>	<i>k</i>	<i>L</i>	<i>M</i>
1	90	80	20	30	60	20	30	60	20	70	60	10
2	50	70	60	70	10	80	20	80	90	50	50	30
3	50	40	40	20	70	40	60	60	50	80	70	60
4	70	30	90	80	30	20	60	20	60	20	10	20
5	40	100	60	20	70	20	90	100	20	70	60	80
6	30	40	60	10	80	40	80	100	10	10	30	30
7	30	100	90	20	80	40	70	80	50	50	80	50
8	40	100	70	90	30	60	90	50	90	40	40	60
9	100	60	20	80	50	70	60	100	30	40	40	20
10	30	20	80	40	50	30	80	60	40	60	50	10
11	90	70	100	90	80	10	60	50	50	20	20	30
12	90	100	40	50	50	70	60	80	70	20	20	40
13	60	100	20	50	30	40	40	100	60	30	40	10
14	60	30	30	60	40	60	100	60	20	50	50	60
15	50	20	50	50	30	20	30	70	50	50	80	20
16	80	70	90	50	40	90	100	80	90	60	40	20
17	80	80	80	60	60	50	90	60	20	70	60	50
18	60	100	50	80	40	60	30	100	40	10	70	20
19	20	30	40	30	20	60	70	40	50	70	60	60
20	80	30	90	90	10	10	50	50	30	20	10	70
21	80	50	90	80	90	90	50	100	60	50	60	20
22	80	80	60	60	30	40	90	100	10	20	50	40
23	20	90	20	90	20	20	100	50	20	70	70	50
24	100	20	70	40	80	70	80	110	70	30	60	80
25	40	100	30	30	60	90	30	50	70	10	10	80
Середнє арифметичне	60,8	64,4	58	54,8	48,4	48	64,8	72,4	46,8	42,8	47,6	40,8



## СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОГО ПЕРІОДУ УКРАЇНИ

Як бачимо з табл. 1, найбільше середнє значення бальної оцінки спостерігається для факторів *a*, *b*, *c*. Наступним етапом у аналізуванні результатів експертного опитування є формування рангових оцінок. Дані оцінки розраховуються на основі такої послідовності:

1. Найвищій оцінці присвоюється ранг 1 (в даному випадку, найнижчій – 10), оскільки кількість можливих варіантів бальних оцінок – 10).
2. Чим нижча бальна оцінка – тим більший у неї ранг.
3. Якщо ранги однакові для кількох експертів, то їм присвоюються рангові оцінки, що розраховуються, як середнє арифметичне порядкових номерів оцінок у порядку їх зростання. У табл. 2 наведено рангові оцінки.

*Таблиця 2*

### Рангові оцінки, отримані на основі бальних оцінок

Експерти	Оцінки важливості факторів, ранги											
	<i>a</i>	<i>b</i>	<i>c</i>	<i>d</i>	<i>E</i>	<i>F</i>	<i>g</i>	<i>h</i>	<i>j</i>	<i>k</i>	<i>l</i>	<i>M</i>
1	1	2	9	7	4	9	7	4	9	3	4	12
2	7	4	6	4	12	2	11	2	1	7	7	10
3	7	9	9	12	2	9	4	4	7	1	2	4
4	3	6	1	2	6	8	4	8	4	8	12	8
5	9	1	7	10	5	10	3	1	10	5	7	4
6	7	5	4	10	2	5	2	1	10	10	7	7
7	11	1	2	12	3	10	6	3	7	7	3	7
8	9	1	5	2	12	6	2	8	2	9	9	6
9	1	5	11	3	7	4	5	1	10	8	8	11
10	9	11	1	7	5	9	1	3	7	3	5	12
11	2	5	1	2	4	12	6	7	7	10	10	9
12	2	1	9	7	7	4	6	3	4	11	11	9
13	3	1	11	5	9	6	6	1	3	9	6	12
14	2	10	10	2	9	2	1	2	12	7	7	2
15	3	10	3	3	8	10	8	2	3	3	1	10
16	5	7	2	9	10	2	1	5	2	8	10	12
17	2	2	2	6	6	10	1	6	12	5	6	10
18	5	1	7	3	8	5	10	1	8	12	4	11
19	11	9	7	9	11	3	1	7	6	1	3	3
20	3	7	1	1	10	10	5	5	7	9	10	4
21	5	9	2	5	2	2	9	1	7	9	7	12
22	3	3	5	5	10	8	2	1	12	11	7	8
23	8	2	8	2	8	8	1	6	8	4	4	6
24	2	12	6	10	3	6	3	1	6	11	9	3
25	7	1	8	8	5	2	8	6	4	11	11	3
Середнє арифметичне	4	5	5,48	5,84	6,72	6,48	4,52	3,56	6,72	7,28	6,8	7,8

Аналізуючи важливість кожного з факторів враховується частота максимально можливих оцінок, яка обчислюється за формулою:

$$\omega_{\max i} = \frac{\omega_{\max i}}{\omega_i}, \quad (2)$$

де  $\omega_{\max i}$  - кількість максимально можливих оцінок для  $i$ -го фактору;

$\omega_i$  - кількість всіх оцінок для  $i$ -го фактору.

Розрахуємо частоту максимально можливих оцінок для кожного з 12-ти досліджуваних факторів:

$$\begin{aligned} \omega_{\max a} &= \frac{2}{25} = 0,08, & \omega_{\max b} &= \frac{7}{25} = 0,28, \\ \omega_{\max c} &= \frac{4}{25} = 0,16, & \omega_{\max d} &= \frac{1}{25} = 0,04, & \omega_{\max e} &= \frac{0}{25} = 0, \\ & & \omega_{\max f} &= \frac{0}{25} = 0, \\ \omega_{\max g} &= \frac{6}{25} = 0,24, & \omega_{\max h} &= \frac{8}{25} = 0,32, & \omega_{\max j} &= \frac{1}{25} = 0,04, \\ \omega_{\max k} &= \frac{2}{25} = 0,08, & \omega_{\max l} &= \frac{1}{25} = 0,04, & \omega_{\max f} &= \frac{0}{25} = 0. \end{aligned}$$

Таким чином, можна підсумувати, що найбільша частота спостерігається для факторів  $b$  та  $h$ , яка суперечить результатам, отриманим на основі аналізу бальних оцінок, виставлених експертами для кожного фактору. Проте, варто зазначити, що фактор  $b$ , на основі визначення частоти максимально можливих оцінок залишається одним із найбільш значущих чинників.

Показником, який використовуються для дослідження вагомості факторів є його середня вага, розрахована як частка у загальному середньоарифметичному для всіх факторів. Формула даного розрахунку є такою:

$$s_i = \frac{\sum_{j=1}^n s_{ij}}{\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n s_{ij}}, \quad s_{ij} = \frac{B_{ij}}{\sum_{i=1}^m B_{ij}}, \quad (3)$$

де  $B_{ij}$  – бальна оцінка  $i$ -го фактору, виставлена  $j$ -им експертом;

$s_{ij}$  – частка бальної оцінки  $i$ -го фактору, виставлена  $j$ -им експертом;

$m$  – кількість факторів;

$n$  – кількість експертів.

На рис. 1 наведено значення середніх арифметичних бальних оцінок для кожного фактора.

На основі рис. 1, можна зробити висновки, що фактори  $a$ ,  $b$ ,  $c$ ,  $h$  та  $g$  – характеризуються найбільшими значеннями бальних оцінок.

Часто аналізуючи результати експертного опитування використовується матриця переваг, на основі якої можливо оцінити скільки експертів вважають певний фактор більшим балом порівняно з іншим. Дана матриця формується на основі рангових оцінок вагомості досліджуваних факторів. У табл. 3 запропоновано матрицю переваг, отриману на основі аналізу рангових оцінок для 12-ти досліджуваних факторів.

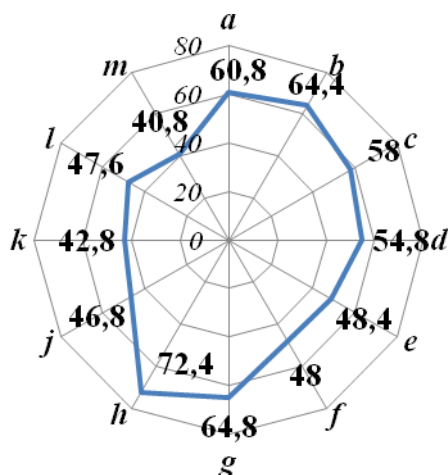


Рис. 1. Середні арифметичні балних оцінок за кожним фактором

Таблиця 3

**Матриця переваг для 12-ти досліджуваних факторів, оцінки яких отримані на основі опитування 25-ти експертів**

	<i>a</i>	<i>b</i>	<i>C</i>	<i>d</i>	<i>E</i>	<i>f</i>	<i>g</i>	<i>h</i>	<i>j</i>	<i>k</i>	<i>L</i>	<i>M</i>
<i>A</i>	-	12	10	13	16	13	13	6	14	16	14	16
<i>B</i>	11	-	12	13	16	14	10	9	15	18	18	19
<i>C</i>	10	0	-	12	13	11	8	8	12	16	15	16
<i>D</i>	8	9	9	-	14	13	9	5	11	15	15	17
<i>E</i>	7	8	10	9	-	11	7	4	13	11	9	15
<i>F</i>	8	8	8	10	11	-	6	4	9	13	11	11
<i>G</i>	12	13	15	13	15	18	-	9	16	19	17	20
<i>H</i>	16	13	16	18	18	18	14	-	18	18	18	17
<i>J</i>	7	9	8	9	10	10	7	6	-	12	10	13
<i>K</i>	6	6	8	8	12	11	4	5	10	-	9	12
<i>L</i>	8	7	9	9	9	11	7	4	14	8	-	14
<i>M</i>	7	5	7	7	9	7	3	4	11	11	9	-

Матриця переваг читається таким чином: обирається елемент по горизонталі (один із факторів) і аналізуються перехрещення із вертикальними стовпчиками. Наприклад, якщо дослідити фактор *a*, то можна підсумувати, що 12 експертів надали даному фактору більшу значущість у порівнянні із фактором *b*. Такий аналіз важливий тоді коли попередні результати не дали чітких результатів. На основі матриці переваг можна підсумувати отримані

результати та остаточно оцінити фактори за величиною їх значимості у сфері міжбюджетних відносин та державних підприємств.

На підставі аналізу табл. 3, зазначимо, що виявлені на попередніх етапах найбільш значимі фактори:  $a$ ,  $b$ ,  $g$  та  $h$  можна розмістити у порядку зростання їх вагомості у такій послідовності: 1 –  $b$ , 2 –  $g$ , 3 –  $a$ , 4 –  $h$ . Таким чином найбільш вагомим є фактор  $h$ .

Надалі аналіз результатів експертного опитування базується на обчисленні розмаху оцінок. Це можна зробити за допомогою такої формули:

$$d_i = B_{i_{\max}} - B_{i_{\min}} \quad (4)$$

де  $d_i$  – розмах бальних оцінок для  $i$ -го фактору;

$B_{i_{\max}}$  – максимальна бальна оцінка для  $i$ -го фактору;

$B_{i_{\min}}$  – мінімальна бальна оцінка для  $i$ -го фактору.

Інколи на практиці має місце розрахунок показника активності експертів, де визначається частка активних експертів за певним напрямком. Даний показник обчислюється за допомогою співвідношення:

$$k_{act-exp} = \frac{Q_{ei}}{Q_e}, \quad (5)$$

де  $k_{act-exp}$  – коефіцієнт активності експертів по  $i$ -му фактору;

$Q_{ei}$  – кількість експертів, що оцінили  $i$ -ий напрямок;

$Q_e$  – загальна кількість експертів.

Оскільки на основі проведеного опитування кожен з експертів оцінив кожен із 12-ти факторів, то показник їх активності для кожного фактора буде рівний одиниці. Результати розрахунку розмаху оцінок, а також попередніх обчислень для порівняння представлено у табл. 4.

Таблиця 4

## Показники порівняльної важливості досліджуваних 12-ти факторів

Фактори	Сума рангів	Середній ранг	Середнє значення в балах	Частота максимально можливих оцінок	Середня вага (нормована оцінка)	Розмах бальних оцінок
$a$	127	4	60,8	0,08	0,0938	80
$b$	125	5	64,4	0,28	0,0984	80
$c$	137	5,48	58	0,16	0,0896	80
$d$	146	5,84	54,8	0,04	0,0854	80
$e$	168	6,72	48,4	0	0,0740	80
$f$	162	6,48	48	0	0,0724	80
$g$	113	4,52	64,8	0,24	0,1000	80
$h$	89	3,56	72,4	0,32	0,1115	90
$j$	168	6,72	46,8	0,04	0,0718	80
$k$	182	7,28	42,8	0,08	0,0665	70
$l$	170	6,8	47,6	0,04	0,0737	70
$m$	195	7,8	40,8	0	0,0628	70

Таким чином, з даних табл. 4. видно, що найбільш значимими є фактори  $a$ ,  $b$ ,  $g$  та  $h$ , а найменш значущими, на думку експертів, є фактори  $k$ ,  $l$ ,  $m$ .

Після того як результати експертного опитування проаналізовані доцільним є визначення рівня узгодженості думок експертів. З цією метою досліджується кореляція між значеннями бальних оцінок та обчислюється коефіцієнт конкордації тощо.

Аналіз узгодженості думок експертів доцільно розпочати із розрахунку коефіцієнта конкордації за такою формулою:

$$k_{konk} = \frac{\sum_{i=1}^n \beta_i^2}{\frac{1}{12} \left[ m^2 (n^3 - n) - m \sum_{i=1}^n \alpha_i \right]}, \quad (6)$$

де

$$\beta_i = r_{ai} - \frac{\sum_{i=1}^n r_{ai}}{n}, \quad (7)$$

$$\alpha_i = \sum_{k=1}^h (l_k^3 - l_k), \quad (8)$$

де  $h$  – кількість груп з однаковими рангами;

$l_h$  – кількість однакових рангів у кожній групі.

Таким чином коефіцієнт конкордації рівний:

$$K_{kon} = \frac{78378}{\frac{1}{12} \left[ 25^2 (12^3 - 12) - 25 \times 180 \right]} \approx 0,88.$$

Статистичну значимість коефіцієнту конкордації перевіряють за допомогою критерію Пірсона, який можна обчислити за формулою:

$$\chi_f^2 = \frac{\sum_{i=1}^n \beta_i^2}{\frac{1}{12} \left[ mn \times (n+1) - \frac{1}{n-1} \sum_{j=1}^m \alpha_i \right]} \quad (9)$$

Таким чином, отримуємо значення критерія Пірсона для отриманого вище коефіцієнта конкордації:

$$\chi_f^2 = \frac{78378}{\frac{1}{12} \left[ 25 \times 12 \times (12+1) - \frac{1}{12-1} \times 180 \right]} \approx 242,18.$$

Фактичне значення критерія Пірсона порівнюється із відповідним табличним значенням ( $\chi_T^2$ ). На основі цього можна зробити припущення про статистичну значущість або незначущість коефіцієнта конкордації. У даному випадку кількість ступенів свободи рівно  $12 - 1 = 11$ . Для ймовірності 0,99

$\chi_T^2=21,66$ , для 0,95  $\chi_T^2=16,91$ . Оскільки фактичне значення критерія Пірсона більше за табличне, можна зробити висновок про те що, отриманий вище коефіцієнт конкордації є значущим. Це свідчить про те, що його результати можна використовувати на практиці, оскільки значення коефіцієнта конкордації є достатньо високим і складає 0,88 що свідчить про те, що думки експертів є узгоджені. Вагомою складовою дослідження рівня узгодженості думок експертів при їх опитуванні є також аналіз зміни коефіцієнта конкордації при виключенні одного із експертів. Результати даних обчислень наведено у табл. 5.

Таблиця 5

**Значення коефіцієнта конкордації при виключенні одного із експертів**

Виключається експерт	Коефіцієнт конкордації	Значення рівня істотності коефіцієнта конкордації ( $\chi_f^2$ )
0	0,88	242,18
1	0,87	231,22
2	0,89	211,65
3	0,89	211,44
4	0,89	211,35
5	0,89	211,33
6	0,89	211,4
7	0,89	211,36
8	0,89	211,46
9	0,89	211,52
10	0,92	212,32
11	0,96	212,9
12	0,89	212,4
13	0,91	212,84
14	0,88	212,69
15	0,96	218,03
16	0,89	212,59
17	0,89	212,45
18	0,91	214,62
19	0,89	212,43
20	0,97	221,73
21	0,89	212,37
22	0,89	212,49
23	0,89	212,43
24	0,92	212,94
25	0,91	214,25

Як бачимо з табл. 5, за умови виключення будь-якого із експертів можливим є зниження рівня статистичного значення коефіцієнта конкордації та його зменшення. Це підтверджує те, що думки експертів при проведенні даного дослідження є достатньо однотайними.

У результаті проведених досліджень доведено важливість урахування факторів впливу на розвиток підприємництва в державному секторі економіки на усіх етапах процесу управління, зокрема під час планування розвитку державного підприємництва, організація заходів із виконання сформованих

державних (національних, регіональних, галузевих) програм, стимулювання суб'єктів господарювання до раціонального використання державних ресурсів і майна, контроль стану реалізації сформованих державних програм розвитку підприємництва державного сектора економіки, а також їх регулювання.

### Список використаних джерел

1. Варналій З.С. Основи підприємництва: навч. посібник / З.С. Варналій. — 3-є вид., випр. і доп. — К.: ЗнанняПрес, 2006. — 350 с.
2. Іванілов О.С. Економіка підприємства: Підручник / О.С. Іванілов // Харківський державний технічний університет будівництва та архітектури – К: «Центр учбової літератури», 2009. – 725 с.

#### **Старух А. И. Факторы влияния на предпринимательство в государственном секторе экономики**

*На основе исследования трансформационных процессов в сфере межбюджетных финансов и анализе предприятий государственного сектора Украины определены и проанализированы ряд факторов, влияющих на развитие предпринимательства в государственном секторе экономики: уровень конкуренции в отрасли, наличие опыта сотрудничества с иностранными инвесторами, наличие регистрации на отечественных и зарубежных фондовых биржах, как эмитента и участника торгов, сотрудничество с консалтинговыми компаниями, регулярное проведение аудита внутреннего учета предприятия и публикация аудиторских заключений, наличие интерактивной платформы для виртуального взаимодействия с предприятием, организационно-правовая форма предприятия, ежегодная публикация сводной информации о деятельности предприятия в электронных изданиях сети Интернет и в СМИ, этап жизненного цикла рынка, лишение государственных предприятий любых льгот по сравнению с предприятиями других форм собственности. Также проведен экспертный опрос по значимости данных факторов. На основе анализа результатов экспертного опроса определен уровень согласованности мнений экспертов.*

**Ключевые слова:** развитие предпринимательство, государственный сектор экономики, факторы влияния, трансформация, экспертный опрос, выборка.

#### **Starukh A. Entrepreneurship impact factors in state sector of economy**

*On the basis of transformational processes research in the sphere of inter-budgetary finance and enterprises analysis in state sector of Ukraine, the author determines and analyses a wide range of factors which influence on the entrepreneurship development in state sector of economy: a level of competition in the branch, an experience of collaboration with foreign investors, registration on domestic and foreign stock-exchanges, as an issuer and tenderer, collaboration with consulting companies, regular conduct of internal accounting audit and audit opinions publication, presence of interactive platform for virtual interaction with the enterprise, form of incorporation, annual consolidated information publication concerning enterprise activity in an electronic Internet editions and mass media, stage of market's life cycle, state enterprises' deprivation of privileges compared to enterprises with another form of ownership. An expert survey concerning validity of the existing factors is conducted. On the basis of expert survey results analysis, the level of experts' opinion consistency is identified.*

**Keywords:** entrepreneurship development, state sector of economy, impact factors, transformation, expert survey, sample.

С. М. Лихолат, О. І. Завійський

## ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА АКТИВНІСТЬ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ

*Обґрунтовано необхідність розвитку транспортного сектору в Україні та реформування транспортних підприємств. Розглянуто структуру витрат на інноваційну діяльність автотранспортних підприємств та показники інвестиційної активності підприємств. Здійснено аналіз використання передових технологій та об'єктів інтелектуальної власності на підприємствах транспорту України та доведено їх взаємозв'язок із джерелами фінансування витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт. Розкрито причини низької ефективності інноваційної діяльності автотранспортних підприємств. Названо подальші напрями дослідження.*

**Ключові слова:** інвестиційно-інноваційна активність, науково-технічні роботи, інтелектуальна власність, інноваційна діяльність, інтелектуально-кадрове забезпечення, ефективність інвестиційних ресурсів.

Утвердження ринкових механізмів функціонування та розвитку транспортного сектору в Україні привело до реформування умов діяльності автотранспортних підприємств з перевезення пасажирів. Зокрема, змінилися методи та інструменти державного регулювання, відбулася трансформація більшості державних автотранспортних підприємств (далі, АТП) в акціонерні товариства та дрібні приватні підприємства, зміна засад організації відносин між власниками транспортних засобів, децентралізація перевізного процесу, що спричинило суттєве збільшення кількості підприємств та загострення конкурентної боротьби як між різними видами транспорту, так і між окремими підприємствами одного виду. Це все об'єктивно позначається і на конкурентоспроможності послуг маршрутних таксі.

На комплексний і системний вплив щодо підвищення якості, а надалі й конкурентоспроможності послуг вітчизняних АТП впливає й те, що у сфері пасажирських перевезень так і не сформовано ефективної моделі розвитку, побудованої на принципах конкуренції, запровадження ефективних механізмів державного регулювання ринку, використання інституту державно-приватного партнерства щодо реалізації інвестиційних проектів з модернізації автотранспортної бази, активізації інновацій в транспортній сфері. Дослідженнями конкурентоспроможності вітчизняних АТП та рівнем наданих транспортних послуг займалися відомі вчені, а саме: Агєєв О. [1] та Дзуліт З. [7] в своїх працях зазначали необхідність розвитку транспортної системи України; Антіпова Н. [2] та Попова В. [8] окреслили ключові аспекти на яких базується процес управління конкурентоспроможністю АТП; Базилюк А. [3] та Костецький В. [6] проводили дослідження у напрямі розширення фінансування автотранспортного комплексу; Балабанова Л. [4] та Гурч Л. [5] у своїх



дослідженнях описували процеси управління конкурентоздатністю АТП на засадах маркетингу. Не менш важливими були дослідження інвестиційної привабливості у АТП, які проводили Бідняк М. [10], Ковтун Н [11], Подвальна Г. [12] та ін. Тоді як про інноваційні можливості АТП писали Романюк С. [13], Смерічевська С. [14] та Собкевич О. [15].

*Мета статті.* Отже, існуючий стан справ з пасажирських перевезень, їх матеріально-технічна база і технологічний рівень організації перевезень пасажирів за багатьма критеріями не відповідають зростаючим потребам суспільства та міжнародним стандартам якості надання транспортних послуг, перешкоджають підвищенню ефективності функціонування та потребують докорінного реформування і модернізації.

Посилення конкурентних позицій, підвищення соціально-економічної ефективності підприємств, що надають автотранспортні послуги з перевезення пасажирів, потребують більш активного і системного впровадження інноваційних рішень, нових інформаційних та технологій перевезення на транспорті, а також технічного переоснащення підприємств галузі. Але однією з найважливіших передумов інноваційного розвитку досліджуваної сфери є її фінансове, зокрема інвестиційне, забезпечення.

Варто зазначити, що формування фінансово-інвестиційного забезпечення інноваційних процесів відбуваються переважно на крупних АТП, які здатні акумулювати фінансові ресурси для здійснення інноваційної діяльності. Впровадження інновацій на малих та середніх підприємствах транспортної галузі України в цілому ще не стало масовим і системним процесом, не зумовлене цілеспрямованою політикою менеджменту підприємств та не підкріплене відповідною політикою держави.

Період посткризового відновлення у 2010-2012 рр. супроводжувався поживленням інноваційних процесів, проте у 2013-2014 рр. загострення соціально-економічної і політичної ситуації в Україні призвело до посилення негативних тенденцій інноваційної діяльності суб'єктів господарювання, в т.ч. транспортних підприємств (див. табл. 1).

Так, у 2014 р. кількість підприємств транспортної галузі, які створили передові технології становила лише 1 од., кількість підприємств, які використовували передові технології – 203 од., тоді як у 2013 р. – 228 од. (на 10,9 % менше), кількість підприємств, у яких використані раціоналізаторські пропозиції – 14 од., (у 2013 р. – 19 од., що на 26,7 % менше).

За аналогічний період зменшення кількості використаних раціоналізаторських пропозицій становило 19,9 %, винаходів – 38 %, корисних моделей – 73,5 %.

Найбільш негативною була ситуація з кількістю використаних промислових зразків. Відтак основною проблемою в інноваційній сфері залишається низька сприйнятливість підприємств автотранспорту до інновацій, що не створює підґрунтя для посилення конкурентоспроможності АТП.

**Використання передових технологій та об'єктів інтелектуальної власності на підприємствах транспорту України у 2010-2014 рр. (од.) \***

Показники	Роки					Темпи зростання показників (%) 2014 р. до	
	2010	2011	2012	2013	2014	2010 р.	2013 р.
Кількість підприємств, у яких створені передові технології	4	2	1	3	1	25	33,3
Кількість підприємств, у яких використані передові технології	130	202	240	228	203	156,2	89,1
Кількість підприємств, у яких використані раціоналізаторські пропозиції	23	20	18	19	14	60,7	73,7
Кількість використаних раціоналізаторських пропозицій	5928	5374	4874	5055	4049	68,3	80,1
Кількість використаних винаходів	2	49	39	50	31	15,5 р.	62
Кількість використаних корисних моделей	4	14	12	49	13	3,3 р.	26,5
Кількість використаних промислових зразків	-	5	4	4	-	-	-

\* розраховано автором за [15-17])

Слід зауважити, що інноваційний розвиток підприємств автотранспортної галузі гальмується передусім нестачею фінансових ресурсів для впровадження інновацій на підприємствах транспортного комплексу. Так, у 2014 р. основним джерелом фінансування інноваційних витрат АТП залишаються власні кошти підприємств, кошти державного бюджету України та вітчизняних підприємств-замовників інноваційних розробок (див. табл. 2). При цьому, значне переважання у структурі фінансування інноваційної діяльності власних коштів підприємств має низку недоліків, що пов'язано із низьким рівнем рентабельності більшості АТП, посиленням утриманських настроїв керівників підприємств щодо реалізації інноваційних проектів через їх високу ризиковість та тривалий термін окупності.

Додамо, що державна підтримка інноваційної діяльності АТП у формі прямого фінансування має суттєві бюджетні обмеження та не узгоджена з пріоритетами інноваційного розвитку. Так, значна частина бюджетних асигнувань надається низько і середньо технологічним виробництвам, що не сприяє посиленню конкурентоспроможності послуг АТП. Водночас, спектр інструментів податкового стимулювання інноваційної діяльності неодноразово зазнавав змін і звужувався.

Таблиця 2

**Джерела фінансування витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт у автотранспортній сфері України  
у 2010-2014 рр. (тис. грн) (розраховано автором за [15-17])**

Джерела фінансування	Роки					Темпи зростання показників (%/в.п.) 2014 р. до	
	2010	2011	2012	2013	2014	2010р.	2013 р.
Разом, у т.ч. за рахунок	<u>152181,4</u> 100	<u>137674,0</u> 100	<u>181805,0</u> 100	<u>152833,0</u> 100	<u>143550,6</u> 100	<u>94,3</u> -	<u>93,9</u> -
коштів бюджету, у т.ч.:	<u>14736,8</u> 9,7	<u>17297,9</u> 12,6	<u>23291,7</u> 12,8	<u>19275,0</u> 12,6	<u>19749,5</u> 13,8	<u>134,0</u> 4,1	<u>102,5</u> 1,2
- державного бюджету	<u>14352,0</u> -	<u>17169,6</u> -	<u>22961,0</u> -	<u>18735,4</u> -	<u>19411,0</u> -	<u>135,2</u> -	<u>103,6</u> -
коштів фондів спеціального призначення	<u>2011,2</u> 1,3	<u>65,0</u> 0,05	<u>65,0</u> 0,04	-	<u>69,6</u> 0,05	<u>3,5</u> -1,25	-
власних коштів підприємств	<u>17648,8</u> 11,6	<u>9743,6</u> 7,08	<u>14474,6</u> 7,7	<u>14017,5</u> 9,2	<u>6165,2</u> 4,3	<u>34,9</u> -7,3	<u>44,0</u> -4,9
коштів замовників, у т.ч.:							
- вітчизняних підприємств	<u>87754,1</u> 57,7	<u>72611,7</u> 52,7	<u>75662,1</u> 41,6	<u>84979,3</u> 55,6	<u>93139,5</u> 64,9	<u>106,1</u> 7,2	<u>19,6</u> 9,3
- іноземних фірм	<u>24110,1</u> 15,9	<u>28736,4</u> 20,9	<u>25628,1</u> 14,1	<u>20752,3</u> 13,6	<u>11916,1</u> 8,3	<u>49,4</u> 7,6	<u>57,4</u> -5,3
коштів інших джерел фінансування	<u>5920,4</u> 3,9	<u>9219,4</u> 6,7	<u>42683,5</u> 23,5	<u>13808,9</u> 9,04	<u>12510,7</u> 8,7	<u>2,1 р.</u> 4,8	<u>90,6</u> -0,34

Більше того, побоювання інвесторів вкладати кошти в інноваційну сферу зумовлені посиленням ризиків, пов'язаних із настанням політико-економічної кризи у 2013 р., а також відсутністю дієвих економічних стимулів щодо залучення інвестиційних ресурсів в інноваційні процеси. Зауважимо, що основним чинником поглиблення розриву між інноваційною сферою та фінансовими інституціями є несформованість повноцінного інституційного середовища фінансово-інвестиційного забезпечення конкурентоспроможності послуг АТП. Більше того, дія зазначених чинників змушує автотранспортні підприємства відмовлятися або відкладати на майбутнє реалізацію інвестиційно-інноваційних проектів.

Підтвердженням несприятливих макроекономічних передумов для підвищення рівня інвестиційно-інноваційної активності підприємств автотранспортної галузі є результати дослідження аналізованих підприємств м. Львова, що надають автотранспортні послуги з перевезення пасажирів, які свідчать про невисокі показники обсягів та результатів їх інноваційної діяльності (див. табл. 3).

**Показники інноваційної активності підприємств, що надають  
автотранспортні послуги з перевезення пасажирів, 2014 р. \***

Підприємства	Показники						
	Частка витрат на інновації у доходах підприємства, %	Частка працівників, які зайняті інноваційною діяльністю, %	Кількість зареєстрованих об'єктів інтелектуальної власності, од.	Відношення кількості зареєстрованих до кількості створених об'єктів інтелектуальної власності	Частка реалізованих інноваційних послуг, %	Індекс зміни активності освоєння нових видів послуг, технологічних процесів	Частка інноваційних робіт, виконаних власними силами, %
ТзОВ «Міра і К»	1,3	1,8	1	-	2,5	1,1	98,0
ЛК «АТП №1»	1,7	2,3	3	0,7	1,4	1,05	84,0
ТзОВ «УспіхБМ»	0,4	2,1	2	0,5	2,8	1,0	92,0
ТзОВ «Фіакр-Львів»	2,4	4,5	4	0,7	3,5	1,15	62,0
ПАТ «ЛАТП-14630»	1,2	1,7	1	1,0	1,6	1,0	95,0

\*складено автором за результатами опитування керівників та фахівців аналізованих підприємств

Йдеться передусім про недостатні обсяги реалізованих інноваційних послуг. Їх частка в загальному обсязі реалізованих послуг не перевищувала 3,5 % (якщо в середньому по галузі цей показник становив 7,3 %); малі витрати АТП на здійснення інноваційних заходів (їх рівень до доходу від наданих послуг становив від 0,4 % до 2,4 %). Це свідчить про не усвідомлення керівників підприємств досліджуваної сфери ролі інвестиційно-інноваційного чинника в отриманні конкурентних переваг шляхом підвищенні якості та конкурентоспроможності послуг чи ефективності господарювання через зниження рівня витратомісткості.

На основі результатів аналізу показників із праці є підстави до висновку про недостатньо високу міру інтелектуально-кадрового забезпечення АТП м. Львова. Так, станом на кінець 2014 р. частка працівників АТП, які зайняті інноваційною діяльністю, коливається від 1,7 % до 4,5 %.

При цьому, негативними аспектами інтелектуально-кадрового забезпечення АТП є висока плинність кадрів, низький розмір оплати праці, неповна зайнятість, недостатня професійно-кваліфікаційна активність працівників, зниження рівня мотивації праці, «замороження» програм професійно-кваліфікаційного розвитку персоналу. Таким чином, подальше якісне скорочення інтелектуально-кадрового потенціалу АТП становить реальну загрозу перспективі впровадження інвестиційно-інноваційної моделі забезпечення конкурентоспроможності послуг АТП.

Не можна визнати достатньо активною й ефективною діяльність підприємств, що надають автотранспортні послуги з перевезення пасажирів, у

## СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОГО ПЕРІОДУ УКРАЇНИ

сфері розробки, реєстрації та використання результатів інтелектуальної творчої діяльності. Так, на кінець 2014 р. найбільшу кількість об'єктів інтелектуальної власності зареєструвало ТзОВ «Фіакр-Львів» (всього 4 од.), проте цього недостатньо для посилення можливостей АТП в конкурентному середовищі.

Про невисоку результативність інноваційної діяльності АТП свідчить критично низьке значення індексу зміни активності освоєння нових видів послуг, технологічних процесів, що унеможлиблює забезпечення населення високоякісними автотранспортними послугами.

В динаміці (див. табл. 4) також спостерігаємо низьку ефективність інноваційної діяльності АТП у період 2011-2014 рр., адже темпи приросту витрат на інноваційну діяльність перевищували темпи приросту обсягів реалізації інноваційних послуг.

*Таблиця 4*

### **Динаміка окремих показників інноваційної активності підприємств, що надають автотранспортні послуги з перевезення пасажирів, у 2011-2014 рр.\* (темпи приросту, у % до попереднього року)**

Підприємства / показники	Роки			
	2011	2012	2013	2014
<b>ТзОВ «Міра і К»</b>				
Частка витрат на інновації, %	0,3	0,5	0,4	0,3
Частка працівників, зайнятих інноваційною діяльністю, %	-	-	-	-
Частка реалізованих інноваційних послуг, %	0,2	0,4	0,8	1,2
<b>ЛК «АТП №1»</b>				
Частка витрат на інновації, %	1,1	0,4	0,1	0,4
Частка працівників, зайнятих інноваційною діяльністю, %	-	4,2	-	2,5
Частка реалізованих інноваційних послуг, %	0,2	0,2	0,3	0,1
<b>ТзОВ «УспіхБМ»</b>				
Частка витрат на інновації, %	0,4	0,1	0,1	0,1
Частка працівників, зайнятих інноваційною діяльністю, %	-	-	-	6,5
Частка реалізованих інноваційних послуг, %	0,3	0,2	0,1	-
<b>ТзОВ «Фіакр-Львів»</b>				
Частка витрат на інновації, %	0,1	0,1	0,2	0,3
Частка працівників, зайнятих інноваційною діяльністю, %	0,5	-	12,5	-
Частка реалізованих інноваційних послуг, %	0,2	0,4	0,6	0,2
<b>ПАТ «ЛАТП-14630»</b>				
Частка витрат на інновації, %	0,1	-	0,2	0,2
Частка працівників, зайнятих інноваційною діяльністю, %	-	5,0	0,4	-
Частка реалізованих інноваційних послуг, %	0,2	-	-	0,4

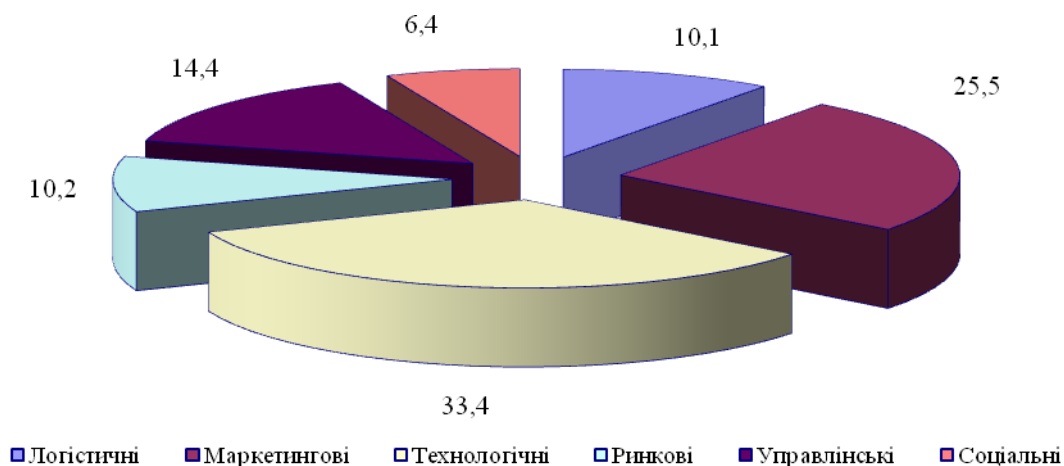
\*складено автором за результатами опитування керівників та фахівців аналізованих підприємств

Ситуація була кращою лише у 2012 р., що пов'язано із проведенням

Чемпіонату Європи з футболу 2012 у м. Львові, який став каталізатором підвищення інвестиційно-інноваційної активності у регіоні. Це сприяло оновленню парку та модернізації громадських транспортних засобів, покращенню якості та рівню сервісу транспортних підприємств. Втім, на кінець 2014 р. через несприятливе макроекономічне становище рівень інвестиційно-інноваційної діяльності погіршився і, відповідно, інноваційна активність АТП залишалася невисокою.

Отже, станом на 2014 р. досить незбалансованою була структура витрат АТП на інноваційну діяльність. При високому рівні транзакційних витрат суб'єктів сектору громадського автотранспорту, пов'язаних передусім із значними транспортними витратами, частка логістичних інновацій на досліджуваних підприємствах залишається недостатньою для впровадження сучасних технологій при перевезенні пасажирів і становить лише 10,1 %.

Малою залишається й частка соціальних інновацій, лише 6,4 %. Йдеться про запровадження нових підходів до удосконалення роботи персоналу АТП, підвищення рівня корпоративної культури, системи оплати праці (див. рис. 1).



**Рис. 1. Структура витрат на інноваційну діяльність підприємств, що надають автотранспортні послуги з перевезення пасажирів, у 2014 р. (складено автором за результатами опитування керівників та фахівців аналізованих підприємств, %)**

Дещо кращою є ситуація з маркетинговими та управлінськими інноваціями, якими займалися 25,5 % та 14,4 % АТП станом на кінець 2014 р. Очевидно, що суб'єкти господарювання все більше усвідомлюють потребу у цих видах інновацій, адже це запорука удосконалення всіх етапів та складових бізнес-процесів, управління внутрішньогосподарським станом та фінансовими ресурсами, планування функціонування та розвитку, удосконалення внутрішніх та зовнішніх договірних відносин. Позитивно, що у секторі громадського автотранспорту значною є частка технологічних інновацій (понад 30 %), що

розширює можливості покращення матеріально-технічного стану автоперевізників та підвищення якості надання послуг, від чого значною мірою залежить попит та конкурентоспроможність послуг АТП.

Водночас, інвестиційна активність як об'єктивно необхідна передумова інноваційної діяльності підприємств, що надають автотранспортні послуги з перевезення пасажирів залишається недостатньою (див. табл. 5).

Таблиця 5

**Показники інвестиційної активності підприємств, що надають автотранспортні послуги з перевезення пасажирів, 2014 р. (складено автором за результатами опитування керівників та фахівців аналізованих підприємств)**

Підприємства	Показники				
	Рівень валових капітальних інвестицій у доходах підприємства, %	Рівень валових капітальних інвестицій у вартості основних засобів, %	Рівень зносу основних засобів, %	Частка залучених інвестицій, %	Частка інвестицій на заходи, що мають інноваційний характер, %
ТзОВ «Міра і К»	2,3	6,4	28,1	15,2	12,1
ЛК «АТП №1»	2,7	12,2	14,3	21,9	17,3
ТзОВ «УспіхБМ»	1,6	3,3	25,1	19,9	12,7
ТзОВ «Фіакр-Львів»	5,8	8,6	17,8	27,7	25,2
ПАТ «ЛАТП-14630»	3,6	7,4	32,2	14,5	5,8

Так, рівень валових капітальних інвестицій цих суб'єктів господарювання станом на кінець 2014 року був нижчим, ніж у середньому в транспортній галузі України. Цей показник становив від 1,6 % (на ТзОВ «УспіхБМ») до 5,8 % (на ТзОВ «Фіакр-Львів»), що було нижчим від середньодержавного значення на 5,5 в. п. та на 1,3 в. п. відповідно.

Крім того, негативним видається за доцільне визнати й низьке значення рівня валових капітальних інвестицій у вартості основних засобів підприємств. Якщо в середньому по галузі цей показник становив 15,9 %, то на аналізованих підприємствах – від 3,3 % до 12,2 %. Це негативний аспект, тим більше за досить високого рівня зносу основних засобів підприємств, який для ТзОВ «Міра і К» становив 28,1 %, ТзОВ «УспіхБМ» – 25,1 %, ПАТ «ЛАТП-14630» – 32, 2 %.

Крім того, негативним аспектом інвестиційної активності економічних агентів, що значно обмежує можливості підприємств щодо реалізації інноваційних проектів, є доволі низькі частки залучених інвестицій. Так, на ТзОВ «Фіакр-Львів» рівень залучених інвестицій становив на кінець 2014 р. 27,7 %, на ЛК «АТП №1» – 21,9 %. Найнижчим був цей показник для ПАТ «ЛАТП-14630» – 14,5 %.

Потрібно визнати, що яскравим свідченням зниження ефективності

використання інвестиційних ресурсів є низькі частки інвестицій на заходи, що мають інноваційний характер. Виняток становило ТзОВ «Фіакр-Львів», де на такі заходи було спрямовано 25,2 % інвестицій. На решти підприємствах цей показник був значно нижчим: на ТзОВ «Міра і К» – 12,1 %, ЛК «АТП №1» – 17,3 %, ТзОВ «УспіхБМ» – 12,7 %, ПАТ «ЛАТП-14630» – 5,8 %.

Відтак, інвестиційно-інноваційний базис так і не став чинником посилення конкурентоспроможності послуг аналізованих АТП, що розцінюємо як поглиблення розриву між фінансовими інституціями, які практично не вкладають кошти у високотехнологічні проекти, а обмежуються традиційними з метою максимізації прибутків у найкоротший період часу та нижчих ризиків, та інноваційною сферою, яка на сучасному етапі розвитку залишається єдиним інструментом підвищення ефективності функціонування вітчизняних суб'єктів господарювання, в т.ч. АТП.

За результатами аналізу макроекономічних передумов функціонування підприємств автотранспортних перевезень пасажирів, як передумови конкурентоспроможності їх послуг, встановлено, що чинниками, які послаблюють стан конкурентоспроможності послуг, залишаються: зменшення чисельності перевезених пасажирів, що звужує клієнтську базу підприємств; скорочення чисельності зайнятих на підприємствах, що обмежує їх інтелектуально-кадровий потенціал для створення і реалізації конкурентоспроможного продукту; зменшення кількості підприємств, які надають автотранспортні послуги з перевезення пасажирів, та скорочення їх частки в загальній кількості підприємств транспорту; зменшення суми активів та оборотного капіталу, послаблення характеристик фінансового стану та інвестиційної привабливості бізнесу; низька доходівіддача активів, власного капіталу, витрат на оплату праці; мала фондівіддача та інші показники ефективності використання основних, зокрема транспортних засобів; невисока ділова активність та недостатня ліквідність підприємств; від'ємна рентабельність, наявність значного сектору збиткових підприємств та загальний від'ємний фінансовий результат, що обмежують фінансово-ресурсні можливості для забезпечення високої конкурентоспроможності послуг; зменшення чисельності поїздок та пасажирообороту автомобільним транспортом.

Отже, лише за умови перегляду усіх чинників конкурентоспроможності автотранспортних послуг, загалом, та окремо взятого чинника, зокрема, можна досягнути високого рівня серед аналогічних підприємств транспортної галузі.

Таким чином, інвестиційно-інноваційна активність АТП потребує подальшого дослідження та потребує дослідження структури перешкод інвестиційної діяльності підприємств та узагальнення результатів оцінювання стану інвестиційно-інноваційної активності в контексті її впливу на конкурентоспроможність послуг АТП з перевезення пасажирів.

### Список використаних джерел

1. Агеев О. Шляхи інтеграції України в транспортну систему Європи / О. Агеев // Урядовий кур'єр. – 2011. – № 71. – С. 14.



2. Антіпова Н. А. Ключові аспекти управління конкурентоспроможністю автотранспортних підприємств в сфері автомобільних перевезень / Н. А. Антіпова // Науковий журнал “Логістика: теорія та практика” Луцького національного технічного університету, 2012. – №1(2). – С. 12-15.
3. Базилюк А. В. Стратегія реалізації розширеного фінансування підприємств автотранспортного комплексу / А. В. Базилюк, Н. П. Теслюк // Вісник Національного транспортного університету. – 2012. – № 26(1). – С. 231-236.
4. Балабанова Л. В. Управление конкурентоспособностью предприятий на основе маркетинга: монография [Текст] / Л. В. Балабанова, А. В. Кривенко. – Донецк : ДонГУЭТ, 2004. – 141 с.
5. Гурч Л. М. Маркетингове дослідження ринку транспортних послуг України / Л. М. Гурч, А. М. Ченчик // Вісник Національного університету “Львівська політехніка”. – 2008. – № 633 : Логістика. – С. 165–171.
6. Костецький В. В. Актуальні проблеми формування фінансових ресурсів підприємств міського електротранспорту / В. В. Костецький // Світ фінансів. – 2007. – № 3. – С. 120–130.
7. Дзуліт З. Тенденції розвитку світового ринку транспортних послуг / З. Дзуліт, Л. Кот // Збірник наукових праць ДЕТУТ. Серія «Економіка і управління». – 2013. – № 23-24. – С. 24-29.
8. Попова В. В. Стратегічний потенціал автотранспортного підприємства як аспект його економічної безпеки / В. В. Попова // Східноєвропейський журнал передових технологій. – 2009. – № 4/8(40). – С. 41-43.
9. Бідняк М. Н. Планування інвестицій на автомобільному транспорті України / М. Н. Бідняк, Н. М. Бондар. – К., 2000. – 118 с.
10. Ковтун Н. Теоретичні засади інвестиційного процесу та інвестиційної діяльності: співвідношення основних понять та категорій / Н. Ковтун // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка, 2008. – № 101. – С. 25-29.
11. Подвальна Г. В. Механізм розроблення інвестиційних планів автотранспортного підприємства / Г. В. Подвальна // Економіка і регіон. – ПолтНТУ, 2013. – № 2 (39). – С. 82-86.
12. Романюк С. О. Інноваційні процеси розвитку автотранспортних підприємств / С. О. Романюк // Вісник ЖДТУ. – 2008. – № 3 (46). – С. 124-128.
13. Смерічевська С. В. Стратегія формування транспортно-логістичних кластерів України: інноваційний та інтелектуальний підходи / С. В. Смерічевська, Т. В. Ібрагімхалілова. – Донецьк: ВІК, 2013. – 360 с.
14. Собкевич О. В. Інноваційні перетворення на транспорті як чинник модернізації транспортно-дорожнього комплексу України. Аналітична записка / О. В. Собкевич, К. М. Михайличенко, О. Ю. Ємельянова // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1303/>.
15. Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні / Державна служба статистики України. – К. : ДП «Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України», 2011. – 282 с.

16. Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні / Державна служба статистики України. – К. : ДП «Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України», 2013. – 287 с.

17. Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні / Державна служба статистики України. – К. : ДП «Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України», 2014. – 255 с.

**Лихолат С. М., Завийский А. И. Инвестиционно-инновационная активность автотранспортных предприятий и ее влияние на конкурентоспособность автотранспортных услуг**

*Обоснована необхідність розвитку транспортного сектора в Україні і реформування транспортних компаній. Розглянута структура витрат на інноваційну діяльність автотранспортних підприємств і показателі інвестиційної активності підприємств. Проведен аналіз використання передових технологій і об'єктів інтелектуальної власності на підприємствах транспорту України і доведена їх взаємозв'язок з джерелами фінансування витрат на виконання наукових і науково-технічних робіт. Розкриті причини низької ефективності інноваційної діяльності автотранспортних підприємств. Названі подальші напрями дослідження.*

**Ключевые слова:** *інвестиційно-інноваційна активність, науково-технічні роботи, інтелектуальна власність, інноваційна діяльність, інтелектуально-кадрового забезпечення, ефективність інвестиційних ресурсів.*

**Lykholat S., Zaviyskyi O. Investment and innovation activity of the motor transportation enterprises and its impact on the competitiveness of transportation services**

*The necessity of development of the transport sector in Ukraine and reform of transport enterprises. The structure of expenditures on innovative activity of enterprises and indicators of investment activity of enterprises. The analysis of the use of advanced technologies and intellectual property objects at the enterprises of transport of Ukraine and proved their relationship with the sources of funding of the costs of performing scientific and scientific-technical works. Disclosed the reasons for the low effectiveness of innovation activity of the motor transportation enterprises. Called further research directions.*

**Keywords:** *investment-innovation activity, scientific and technical works, intellectual property, innovation, intellectual and human resources, efficiency of investment resources.*

## ЗМІСТ

<i>Мельник І. М.</i> Концептуальні основи трансформації сфери товарного обігу	3
<i>Іщук С. О.</i> Проблеми та перспективи інвестування енергозберігаючих проектів у бюджетній сфері за участю енергосервісних компаній	10
<i>Попадинець Н. М.</i> Виробничо-експортний потенціал: сучасні підходи до управління	17
<i>Сич О. А.</i> Перестраховання в системі конкурентоздатності страхової компанії	22
<i>Куцаб-Бонк К.</i> Конвергенція соціально-економічного простору транскордонного регіону крізь призму функціонування транскордонних ринків	28
<i>Гальків Л. І.</i> Роль середнього класу у попередженні втрат людського капіталу	36
<i>Казьмір Л. П.</i> Організаційно-територіальні детермінанти суспенсивного розвитку сільського господарства	47
<i>Лунак Р. Л.</i> Напрями зміцнення конкурентних позицій підприємств туризму	58
<i>Гаврилко Г. П.</i> Експертиза конкурентоспроможності бізнес-середовища лікувально-оздоровчих зон Закарпатської області	64
<i>Куцаб П.</i> Форми та методи фінансового забезпечення транскордонного співробітництва	70
<i>Кравців І.</i> Маркетинг сільських територій прикордонного регіону: основні напрями розвитку, бар'єри та завдання	77
<i>Погоріляк О. О.</i> Сучасні форми організації готельного бізнесу у контексті концепції конкурентних переваг	84
<i>Мазярко І. С.</i> Принципи державної політики системної реалізації соціального діалогу у роздрібній торгівлі України	90
<i>Пляшко О. С.</i> Вплив конкурентоспроможності людських ресурсів на соціально-економічний розвиток регіонів	96
<i>Гринів Ю. О.</i> Фінансово – кредитне забезпечення розвитку сфери малого підприємництва регіону	105
<i>Гуцуляк В. Р.</i> Порівняльна характеристика діяльності сільськогосподарських підприємств в розрізі регіонів України	110
<i>Корсун А. С.</i> Аналіз підходів щодо оцінювання лізингових відносин в аграрному секторі економіки	115

<i>Прокопюк А.</i> Сучасна регіональна політика ЄС: досягнення та нові пріоритети	121
<i>Янків М. М.</i> Характер впливу організаційно-фінансового забезпечення на розвиток українсько-польського транскордонного регіону	130
<i>Мицак О. В., Чуй І. Р.</i> Фінансова стійкість в системі оцінювання фінансового забезпечення діяльності підприємств	145
<i>Попадинець Н. М., Коломієць Т. В.</i> Сучасний стан сфери роздрібної торгівлі у сільській місцевості: проблеми та перспективи розвитку	150
<i>Фролов С. М., Колісник Г. М.</i> Планування витрат діяльності підприємства	156
<i>Матвійчук І. О.</i> Ризики реалізації антикризової стратегії диверсифікації діяльності готельних підприємств	168
<i>Войтович Д. С.</i> Формування системи антикризового управління на підприємстві	177
<i>Головацька С. І., Медвідь Л. Г.</i> Методичний інструментарій трансфертного ціноутворення у системі управління витратами підприємства	186
<i>Пелехатий А. О., Попадинець Н. М.</i> Особливості фінансово забезпечення розвитку споживчої кооперації України	195
<i>Аннаєв Б. С.</i> Тенденції та домінанти інноваційної діяльності виробничого підприємства	200
<i>Боденчук Л. Б.</i> Трудовий потенціал як основний ресурс інноваційно-активного підприємства	205
<i>Воронжак П. В.</i> Систематизація показників інноваційного розвитку інноваційно-активного промислового підприємства	211
<i>Гаценко С. В.</i> Соціальна відповідальність інноваційного підприємництва та інноваційної інфраструктури	217
<i>Кирев О. В., Нейков С. О.</i> Класифікація бізнес-комунікацій інноваційно-активних підприємств в аспекті залучення джерел фінансування	223
<i>Карпінська Г. В., Новак Н. Г.</i> Стратегічне управління інноваційним розвитком виробничого підприємства	232
<i>Міхляєв М. О., Петрова Л. С.</i> Адаптивність теоретичних засад в визначенні поняття «якість життя» до мотивації управлінського персоналу промислового підприємства	237
<i>Ковтуненко К. В., Скоморохін Д. В.</i> Стратегічне управління підприємством: теоретичні аспекти	244

<b>Станкова Л. І.</b> Управління виробничим підприємством: фактори впливу в умовах нестабільного середовища	250
<b>Щербакова І. Б., Дащенко Н. М.</b> Теоретичний базис залучення інвестицій малими промисловими підприємствами на засадах проектного бізнес-партнерства	255
<b>Пасінович І. І., Гичка Г. Г., Пелехата О. В.</b> Теоретичні аспекти формування ефективної системи міжбюджетних відносин в Україні	261
<b>Павлюк Л. І.</b> Визначення пріоритетних напрямів розвитку внутрішнього ринку регіону та механізмів регуляторної політики їх забезпечення	273
<b>Костриченко В. М.</b> Державне регулювання розвитку автомобілебудування та автомобільного ринку: зарубіжний досвід та вітчизняні реалії	279
<b>Мощик С. З.</b> Роль екологічної регламентації у розвитку національної енергетики	285
<b>Ярош М. В., Цюпак В. П.</b> Розвиток теорії непрямого оподаткування в умовах інтеграції України до ЄС	293
<b>Галаченко О. О.</b> Розвиток санаторно-курортного сектору як фактор зростання соціально-економічного становища регіону	304
<b>Колісник Г. М.</b> Функціональний аналіз регулювання трансакційними витратами підприємництва	310
<b>Тимечко І. Р.</b> Реалії взаємодії суб'єктів та учасників транскордонного співробітництва України	320
<b>Старух А. І.</b> Фактори впливу на підприємництво в державному секторі економіки	326
<b>Лихолат С. М., Завійський О. І.</b> Інвестиційно-інноваційна активність автотранспортних підприємств та її вплив на конкурентоспроможність автотранспортних послуг	336