

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ЗАПОРІЗЬКА ДЕРЖАВНА ІНЖЕНЕРНА АКАДЕМІЯ

**ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК  
ЗАПОРІЗЬКОЇ ДЕРЖАВНОЇ  
ІНЖЕНЕРНОЇ АКАДЕМІЇ**

Випуск 4 (04)

Частина 1

**ЗАПОРІЖЖЯ**

**2016**

## РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

### Головний редактор:

**Коваленко О.В.** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства Запорізької державної інженерної академії.

### Відповідальний секретар:

**Морщенко Т.С.** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства Запорізької державної інженерної академії.

### Члени редакційної колегії:

**Воронкова В.Г.** – доктор філософських наук, професор, завідувач кафедри менеджменту організацій та управління проектами Запорізької державної інженерної академії, академік Української академії політичних наук.

**Гринько Т.В.** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та управління Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.

**Двігун А.О.** – доктор економічних наук, професор, начальник відділу регіональної політики НІСД при Президентові України.

**Колосов А.М.** – доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту Луганського національного університету імені Тараса Шевченка (м. Старобільськ).

**Макаренко А.П.** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку, аналізу, оподаткування та аудиту Запорізької державної інженерної академії.

**Меджибовська Н.С.** – доктор економічних наук, професор кафедри економічної кібернетики Одеського національного економічного університету.

**Метеленко Н.Г.** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Запорізької державної інженерної академії.

**Орловська Ю.В.** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва і архітектури».

**Салига К.С.** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів та моделювання економічних систем Класичного приватного університету, академік Академії економічних наук України.

**Семенов А.Г.** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства, проректор з науково-педагогічної роботи, директор Інституту економіки Класичного приватного університету, академік Академії економічних наук України.

**Сталінська О.В.** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства Донецького національного університету (м. Вінниця).

**Абдугалієв А.М.** – голова правління АТ «Енергоінформ», доктор, Казахський економічний університет імені Т. Рискулова (м. Астана, Республіка Казахстан).

**Марчін Вінерські** – Ph.D. in Economics, старший викладач кафедри загальної теорії економіки факультету права, адміністрації і економіки Інституту економічних наук Вроцлавського університету (м. Вроцлав, Республіка Польща).

**Морозов Л.В.** – доктор технічних наук, професор, директор відділу інновацій та інвестицій у вищій школі імені Тадеуша Котарбінського (м. Ольштин, Польща).

**Саткалієва Т.С.** – доктор економічних наук, професор, професор кафедри Менеджменту Університету Нархоз, заслужений діяч Республіки Казахстан, почесний працівник освіти (м. Алмати, Республіка Казахстан).

**Шелег М.С.** – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки торгівлі Білоруського державного економічного університету (м. Мінськ, Республіка Білорусь).

**Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet  
Вченою радою Запорізької державної інженерної академії  
(протокол № 11 від 06.10.2016 р.)**

Науковий журнал  
«Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії»  
zareestrovano Міністерством юстиції України  
(Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації  
серія КВ № 21933-11833ПР від 23.03.2016 року)

## ЗМІСТ

## ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

<b>Богма О.С.</b> ДІАЛЕКТИКА ТА СИНЕРГЕТИКА У ДОСЛІДЖЕННІ КАТЕГОРІЙ «БЕЗПЕКА» ТА «ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА» .....	7
<b>Вітренко А.О.</b> ЗАРОДЖЕННЯ ВЧЕННЯ ПРО ПОСЛУГИ В МЕЖАХ ТЕОРІЇ СЕРВІСНОЇ ЕКОНОМІКИ .....	11

## СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

<b>Аслонова С.К.</b> АНАЛІЗ СТАНУ ЕЛЕМЕНТІВ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ СИСТЕМИ ЄС У КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ НАДНАЦІОНАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ В ЕНЕРГЕТИЧНІЙ СФЕРІ.....	16
<b>Гужва І.Ю.</b> ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ У СФЕРІ ЯДЕРНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ.....	23
<b>Іванов Є.І.</b> ЧАС ЯК БАР'ЄР У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ.....	28
<b>Крамаренко Р.М.</b> КЛЮЧОВІ НАПРЯМИ АКТИВІЗАЦІЇ РОЗВИТКУ МЕГАПОЛІСУ.....	32
<b>Красілич І.О.</b> АНАЛІЗ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	35
<b>Мороз О.О., Джокуш Т.О., Ліцзянь Л.</b> СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ КИТАЮ.....	39

## ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

<b>Голуб М.О.</b> ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ЦІЛЬОВОЇ ПРОГРАМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО ТУРИЗМУ НА ТЕРИТОРІЇ ПРИРОДНО-ЗАПОВІДНОГО ФОНДУ.....	45
<b>Зінченко О.А., Біла А.А.</b> СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СПОРТИВНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ.....	49
<b>Колісник Г.М.</b> СТРУКТУРНЕ БАЛАНСУВАННЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕКТОРУ.....	54
<b>Пинда Ю.В.</b> ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ДОМІНАНТНИХ ГАЛУЗЕЙ І СЕКТОРІВ ЕКОНОМІКИ.....	60
<b>Скорупка Д., Приймак С.А.</b> ВДОСКОНАЛЕННЯ УКРАЇНСЬКОГО ЗАКОНОДАВСТВА У СФЕРІ ЗАХИСТУ ПРАВ СПОЖИВАЧІВ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ З УРАХУВАННЯМ СТАНДАРТІВ ЄС.....	65

## ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

<b>Глушчевський В.В., Смородін В.В.</b> РОЛЬ І МІСЦЕ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТРУКТУР У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	70
<b>Горіна Г.О.</b> ХАРАКТЕРНІ ОСОБЛИВОСТІ ТА СПЕЦИФІКА ВЗАЄМОДІЇ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	76
<b>Гуцол Ю.Є.</b> ВПЛИВ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА РОЗВИТОК ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	82
<b>Казачков І.О.</b> ПЕРЕРОЗПОДІЛ КАПІТАЛУ В ПРОЦЕСІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	85

<b>Дробишева О.О., Коберницька Ю.В.</b> ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ НА ПІДПРИЄМСТВІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	90
<b>Kozhukhovskaya R.</b> ZASTOSOWANIE MECHANIZMU ORGANIZACYJNEJ I GOSPODARCZEJ W CELU ZWIĘKSZENIA KONKURENCYJNOŚCI POTENCJAŁU ZASOBÓW BUSINESS HOTEL I RESTAURACJA.....	94
<b>Комазов П.В., Вакуленко Т.С.</b> УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	99
<b>Левицька І.В., Постова В.В.</b> ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ ТА ЗНАЧЕННЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ.....	103
<b>Мариненко Н.Ю.</b> ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ АДАПТИВНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	108
<b>Озімчук О.В.</b> СПЕЦИФІКА ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ.....	113
<b>Павелко В.Ю.</b> КОНКУРЕНЦІЯ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ РИНКУ НАЗЕМНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ В АЕРОПОРТАХ УКРАЇНИ.....	117
<b>Севастьянов Р.В., Садовська Ю.І.</b> ОСОБЛИВОСТІ СИНЕРГЕТИЧНОГО ЕФЕКТУ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ .....	121
<b>Севрук Є.М.</b> СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСУВАННЯМ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ.....	126
<b>Фокіна-Мезенцева К.В.</b> ПОБУДОВА ПОТУЖНОЇ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО РІВНЯ ВИРОБНИЦТВА.....	130

## CONTENTS

### ECONOMICS AND HISTORY OF ECONOMIC IDEA

<b>Bogma E.S.</b> DIALECTICS AND SYNERGY IN THE RESEARCH CATEGORY OF «SECURITY» AND «ECONOMIC SECURITY».....	7
<b>Vitrenko A.O.</b> THE ORIGIN OF THE SERVICE SCIENCE WITHIN A SERVICE ECONOMY THEORY.....	11

### WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

<b>Aslonova S.K.</b> EU ENERGY SYSTEM ELEMENTS STATE ANALYSES IN THE CONTEXT OF EU SUPRANATIONAL INTERESTS IN THE ENERGY SPHERE REALIZATION.....	16
<b>Guzhva I.Yu.</b> PROSPECTS OF UKRAINE'S INTERNATIONAL COOPERATION IN NUCLEAR ENERGY.....	23
<b>Ivanov E.I.</b> TIME AS A BARRIER IN INTERNATIONAL TRADE.....	28
<b>Kramarenko R.M.</b> KEY AREAS OF METROPOLIS DEVELOPMENT ACTIVATION.....	32
<b>Krasilych I.O.</b> ANALYSIS OF EXPORT-IMPORT ACTIVITIES ENGINEERING COMPANIES.....	35
<b>Moroz O.O., Jockusch T.O., Lijiang L.</b> STRATEGIC GOALS OF THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF CHINESE ECONOMY.....	39

### ECONOMY AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

<b>Holub M.O.</b> FUNDAMENTALS OF FORMING STATE PROGRAM ECOTOURISM IMPLEMENTATION IN THE NATURAL PROTECTED AREAS.....	45
<b>Zinchenko O.A., Bila A.A.</b> SPORT TOURISM IN UKRAINE: STATE AND DEVELOPMENT PROSPECTS.....	50
<b>Kolesnik G.N.</b> STRUCTURAL BALANCING THE COSTS OF THE BUSINESS SECTOR.....	54
<b>Pynda Y.V.</b> THEORETICAL GROUNDS OF SECTORIAL ARE A DETERMINANT OF STRUCTURE OF NATIONAL ECONOMY.....	60
<b>Skorupka D., Pryimak S.A.</b> PERFECTION UKRAINIAN LEGISLATION ON PROTECTION OF CONSUMERS OF BANKING SERVICES TAILORED TO EU STANDARDS.....	65

### ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES

<b>Glushchevsky V.V., Smorodin V.V.</b> ROLE AND PLACE OF ORGANIZATIONAL STRUCTURES OF INDUSTRY MANAGEMENT SYSTEM.....	70
<b>Gorina G.O.</b> TOURISM ENTERPRISES CHARACTERISTICS AND INTERACTION SPECIFICITY .....	76
<b>Hutsol Yu.Ye.</b> THE EFFECT OF AN EXPORT POTENTIAL OF MILK PROCESSING ENTERPRISES ON THE DEVELOPMENT OF INVESTMENT ACTIVITY.....	82
<b>Kazachkov I.O.</b> REDISTRIBUTION OF A CAPITAL THROUGHOUT ENTERPRISE ACTIVITY.....	85

<b>Drobysheva O.O., Kobernickay U.V.</b> THE PROBLEM OF USAGE OF FINANCIAL AND ECONOMIC ANALYSYS AT AN ENTERPRISE UNDER CURRENT CONDITIONS.....	<b>90</b>
<b>Kozhukhovskaya R.</b> USING THE METHODS OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM FOR INCREASING THE COMPETITIVENESS OF RESOURCE POTENTIAL OF ENTERPRISES OF HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS IS CONSIDERED IN THE ARTICLE.....	<b>94</b>
<b>Komazov P.V., Vakulenko T.S.</b> THE MANAGEMENT STRUCTURE OF THE COMPANY’S CAPITAL.....	<b>99</b>
<b>Levytska I.V., Postova V.V.</b> BASIC CONCEPTS AND IMPORTANCE OF INCREASING THE ECONOMIC EFFICIENCY OF ENTERPRISES INNOVATIVE ENGINEERING.....	<b>103</b>
<b>Marynenko N.Yu.</b> EVALUATION OF THE ENTERPRISE ADAPTIVE DEVELOPMENT CAPACITY.....	<b>108</b>
<b>Ozimchuk O.V.</b> SPECIFICITY IMPACTS ON ECONOMIC DEVELOPMENT TRADE.....	<b>113</b>
<b>Pavelko V.Yu.</b> COMPETITION AS A DEVELOPMENT FACTOR OF GROUND HANDLING MARKET AT AIRPORTS OF UKRAINE.....	<b>117</b>
<b>Sevastyanov R.V., Sadovskaya J.I.</b> FEATURES OF SYNERGYSTICS EFFECT OF ENERGY CONSERVATION.....	<b>121</b>
<b>Sevruk Y.M.</b> THE SYSTEM OF CURRENT ASSETS FINANCING MANAGEMENT AT ENTERPRISE OF TRADE.....	<b>126</b>
<b>Fokina-Mezentseva E.V.</b> BUILDING A STRONG CORPORATE CULTURE AS A MEANS OF IMPROVING ORGANIZATIONAL LEVEL OF PRODUCTION.....	<b>130</b>

## ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 65.012.8:005.332.7:130.123.7

**Богма О.С.**, к.е.н., доцент,  
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування  
*Запорізький національний університет*

### ДІАЛЕКТИКА ТА СИНЕРГЕТИКА У ДОСЛІДЖЕННІ КАТЕГОРІЙ «БЕЗПЕКА» ТА «ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА»

**Богма О.С. Діалектика та синергетика у дослідженні категорій «безпека» та «економічна безпека».** Статтю присвячено розгляду діалектики та синергетики як загальнонаукових методів дослідження категорій «безпека» та «економічна безпека». Обґрунтовано діалектичний характер безпеки як категорії, зокрема економічної. Подано трактовку базовим принципам синергетики з погляду безпеки, зокрема економічної. Зроблено висновок, що діалектичний та синергетичний підходи дають змогу по-іншому поглянути на суб'єкт та об'єкт управління в теорії безпеки.

**Ключові слова:** безпека, економічна безпека, діалектика, синергетика, загроза, небезпека.

**Богма Е.С. Діалектика и синергетика в исследовании категорий «безопасность» и «экономическая безопасность».** Статья посвящена рассмотрению диалектики и синергетики в качестве общенаучных методов исследования категорий безопасности и экономической безопасности. Обоснован диалектический характер безопасности как категории, в частности экономической. Дана трактовка базовых принципов синергетики с точки зрения безопасности, в частности экономической. Сделан вывод, что диалектический и синергетический подходы позволяют иначе взглянуть на субъект и объект управления в теории безопасности.

**Ключевые слова:** безопасность, экономическая безопасность, диалектика, синергетика, угроза, опасность.

**Bogma E.S. Dialectics and synergy in the research category of «security» and «economic security».** The article deals with the dialectics and synergy as scientific methods of research categories safety and economic security. Grounded dialectical nature of security, particularly as the economic category. Provided interpretation basic principles of synergy in terms of security, including economic. It is concluded that dialectical and synergetic approaches allow for another look at the subject and object of management theory security.

**Keywords:** security, economic security, dialectic, synergy, threat, danger.

**Постановка проблеми.** Проблема забезпечення безпеки окремих індивідів, держави та суспільства в цілому за своєю сутністю носить всеосяжний характер і виступає однією з базових проблем на протязі всієї історії людства. У сучасних умовах основою національної безпеки можна розглядати економічну безпеку, проблема забезпечення якої для України виступає однією з базових на шляху до якісних змін вітчизняного економічного простору, системної трансформації національної економічної системи в ринкову з подальшою її інтеграцією у світове економічне господарство на умовах рівності, незалежності та забезпечення оптимального рівня відкритості національної економіки. Можна стверджувати, що забезпечення економічної безпеки України має першочергове значення для спрямування національної економіки на шлях сталого розвитку, до того ж досягнення необхідного і достатнього рівню економічної безпеки виступає вектором для прийняття вірних соціально-економічних рішень. Своєю чер-

гою, досягнення максимальної ефективності забезпечення економічної безпеки України безпосередньо залежить від системності наукового опрацювання окресленої проблематики.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання забезпечення економічної безпеки країн висвітлені у працях таких російських дослідників, як Л. Абалкін, С. Глазьев, С. Городецький, О. Куклін, Д. Львов, Є. Олейніков, Є. Поздняков, В. Сенчагов та ін. Значний інтерес проблематика економічної безпеки викликала у таких західних науковців, як Б. Бузан, Е. Гелнер, Б. Грієр, В. Кабле, Дж. Лючіані, Т. Моран, Г. Моргентау, К. Норр, Д. Фішер та ін. Дослідження загроз та небезпек економічній безпеці країни з обґрунтуванням шляхів її зміцнення відображені у наукових працях таких українських дослідників, як В. Андрійчук, І. Бінько, З. Варналій, О. Власюк, В. Горбулін, М. Денисенко, Я. Жаліло, В. Мунтян, Г. Пастернак-Таранушенко, І. Петрова, А. Сухоруков, Л. Шемаєва, С. Шкарлет, В. Шлемко та ін.



Незважаючи на наявність досить значної кількості наукових праць у сфері дослідження економічної безпеки країн, й дотепер залишається певна кількість теоретико-методологічних аспектів, що потребують більш ґрунтовного вивчення. Зокрема, слід зазначити відсутність єдиної й адекватної сучасним економічним реаліям системної методології дослідження економічної безпеки як категорії, що й зумовлює необхідність проведення подальших наукових досліджень в даному напрямі.

**Постановка завдання.** Метою статті є аналіз діалектики та синергетики як загальнонаукових методів дослідження категорій «безпека» та «економічна безпека», що забезпечить системність розуміння їх змістовного наповнення.

**Виклад основних результатів.** Відзначимо, що з-поміж наявної на сьогодні сукупності загальнонаукових принципів, підходів та методів дослідження категорій безпеки в цілому та економічної безпеки зокрема не можна не зазначити діалектику і синергетику.

Так, підкреслимо, що безпеку, зокрема економічну, не можна розглядати як абсолютну відсутність небезпеки – такі уявлення на практиці не підтверджуються, адже не можна не погодитися з тим, що кожній окремій людині та суспільству в цілому завжди щось загрожує. Таким чином, забезпечення безпеки, зокрема в економічній сфері, пов'язане зі здатністю управляти такими загрозами, а звідси випливає висновок про те, що безпека не може мати кінцевого характеру, вона знаходиться у стані постійної трансформації та розвитку.

При цьому спрямованість на розвиток, який трактується як перехід від одного якісного стану до іншого, від старого до нового, що призводить до виникнення нової якості та вказує на якісний характер змін, виступає основним критерієм діалектики. При цьому розвиток включає аспекти як стабільності та сталості, так і аспекти мінливості, які існують паралельно й характеризують різні сторони єдиного процесу [1].

Підтвердження діалектичного характеру безпеки, зокрема економічної безпеки як категорії, можна знайти також у тому, що для її підтримання на належному рівні суспільство створює нові інститути та розробляє різноманітні методи упорядкування соціального життя. Наприклад, існують такі складні соціальні інститути, як інститут права, політики, економіки тощо. Однак подібні інститути та методи упорядкування не можна розглядати як винятково позитивне явище, адже вони здатні відігравати як стабілізуючу, так і дестабілізуючу роль (навіть руйнівну). Так, у соціумі не відбувається майже жодного процесу, в якому не можна було би помітити певних стабілізуючих і разом із тим дестабілізуючих ознак [2].

У соціальній системі безпека уявляється як налагодженість та упорядкованість взаємовідносин між

її складниками. Але подібний баланс, як і будь-яка інша рівновага, є лише тимчасовим явищем, що має відносний характер. Отже, безпека може існувати тільки у разі наявності небезпек, загроз, ризику, що вказує на доцільність розуміння безпеки як спроможності адекватно відреагувати на ситуацію небезпеки та загрози.

Таким чином, діалектична суперечливість безпеки, зокрема економічної, розкривається в таких її характеристиках, як небезпека, яка відображає зовнішні умови функціонування системи, на які майже не можна впливати, та ризик, який має більш суб'єктивний характер, тобто досить часто на нього йдуть свідомо. Діалектична єдність безпеки, зокрема економічної, проявляється через присутність у ній категорій життєзабезпечення, яке відображає наявність необхідного комплексу ресурсів, необхідних для існування системи (економічної системи) та її спроможності нормально функціонувати (накопичення ресурсів), та життєдіяльності, яка проявляється у використанні накопичених ресурсів із метою забезпечення безпеки в подальшому (споживання ресурсів). Тобто бажання досягнути стану безпеки призводить до необхідності постійної акумуляції ресурсів, що дає змогу підтримувати стійкість системи, при цьому накопичені ресурси постійно витрачаються з метою збереження майбутньої стійкості системи. Наприклад, в економічній сфері результат досягається на основі стабільного та ефективного функціонування комерційного підприємства, що зумовлює необхідність розробки стратегій управління різноманітними ризиками. Відповідно, з'являється необхідність появи людей зі спеціальними навичками – ризик-менеджерів, – які здатні сформулювати стратегію накопичення ресурсів підприємства та їх вкладення з метою забезпечення ефективного функціонування в майбутньому. Таким чином, наявність характеристик життєзабезпечення і життєдіяльності зміцнює потенціал безпеки системи, тобто забезпечує її захист.

Підтвердженням діалектичного характеру безпеки як категорії, зокрема економічної, виступає також суспільне усвідомлення загроз та небезпек. Так, зазвичай загрози та небезпеки, які не усвідомлюються або не повністю усвідомлюються суспільством, зростають, що призводить до їх посилення, загострення та збільшення суспільної значущості. Як наслідок, відбувається розгортання суспільної боротьби з такими зростаючими загрозами та небезпеками, що в підсумку призводить до їх зниження чи нейтралізації, та своєю чергою, зменшує їх значущість. Зазначене створює умови для перенесення уваги на інші загрози та небезпеки, що знов призводить до нового наростання загроз та небезпек. Підтвердженням виступає той факт, що протягом усієї історії існування людства перелік базових загроз та небезпек залишається майже незмінним, зміні підлягає лише рівень їх значущості; крім того, у ході



соціальної еволюції старі загрози виступають джерелом виникнення нових.

Зазначимо також, що сучасна наукова думка доповнює діалектичний підхід до опису всесвіту синергетичним підходом, якому притаманні високі рівні ймовірності, невизначеності, випадковості, при цьому хаос не носить деструктивного характеру, а сприймається як корисне явище, адже з нього починається новий етап розвитку. Базову роль у цьому світі відіграють випадковості, яким притаманна здатність до самоорганізації, у процесі якої хаос виступає конструктивною силою [3].

Синергетичний підхід розглядає розвиток соціальної системи як періодичну зміну фаз відносно стабільності на фази, коли система втрачає свою стабільність, що відкриває певну кількість альтернативних сценаріїв розвитку (зони біфуркації), при цьому такі фази постійно міняються місцями. При цьому для подібної точки біфуркації притаманна така значна нестабільність, що найменше потрясіння може призвести до найгірших, навіть катастрофічних наслідків. Зазначене призводить до суттєвого збільшення ролі випадковостей, зміни усталених розумінь про еволюційні сили, небезпеки і загрози в історії цивілізації. Трансформується також розуміння природи катастроф, які у цьому розцінюються як обов'язкова умова розвитку [4].

Відповідно, з погляду безпеки, зокрема економічної, базові принципи синергетики можна трактувати так.

**Гомеостатичність.** Спрямована на підтримку системи у стані рівноваги. Метою створення системи забезпечення безпеки виступає утримання загроз та небезпек на допустимому, тобто прийнятному для системи, рівні. Атрактор представляє собою відповідний комплекс параметрів, необхідних для приведення та існування системи у стані рівноваги, тобто визначеному стані, який відмінний від стану нестабільності. Тобто саме це виступає метою функціонування системи забезпечення безпеки.

**Ієрархічність,** яка з погляду безпеки розглядається в аспекті підпорядкування, за якого трансформація формату управління загрозами та небезпеками на вищому рівні зумовлює відповідну зміну на нижчих, підпорядкованих рівнях системи. При цьому таке явище безпосередньо пов'язано з можливостями самоорганізації чи дезорганізації системи. Так, якщо система національної економічної безпеки на макрорівні працюватиме з більшою ефективністю, це зумовить підвищення ефективності функціонування систем економічної безпеки на мезо- та мікрорівні. І навпаки, збільшення соціально-економічних проблем держави у цілому зумовлює наростання та загострення проблем на рівні окремих регіонів та суб'єктів господарювання.

**Нелінійність,** що вказує на непропорційність отриманого результату затраченим на нього зусиллям. З погляду забезпечення безпеки, з одного боку, такий стан справ звужує можливості ефективного

управління загрозами та небезпеками, адже загроза, яку було класифіковано, як несуттєву, може у підсумку зумовити вихід із рівноважного стану, тобто втрату системою безпеки. З іншого боку, цей принцип дає розуміння неприйнятності вузького погляду на об'єкт управління та змушує обов'язково враховувати ті чинники, яким раніше не приділялося належної уваги. Як наслідок, це призводить до підвищення ефективності функціонування системи забезпечення безпеки.

**Відкритість,** яка є одним із найбільш притаманних для теорії безпеки принципів, що вказує на необхідність взяття до уваги всіх зовнішніх факторів, які можуть вплинути на систему. У межах синергетичного підходу окремі зовнішні фактори в різні періоди часу генерують різний за своєю силою вплив. Якщо в період рівноваги цей вплив легко нівелювати, то в періоді нестійкого стану цей вплив може бути катастрофічним.

**Нестійкість.** Унаслідок нестабільності та мінливості навколишнього світу, який піддається впливу різноманітних загроз та небезпек, система забезпечення безпеки, яке це не дивно, повинна мати таку властивість, як нестійкість. Мається на увазі, що система забезпечення безпеки повинна бути організована таким чином, щоб мати вбудовані адаптивні механізми ефективного реагування на всі загрози та небезпеки, у тому числі й виникаючі несподівано. За таких умов у періоді знаходження в точках біфуркації система, що має дієві механізми адаптації, які дають змогу охопити й оцінити весь масив інформації про наявні та потенційні загрози й небезпеки, здатна більш ефективно пристосовуватися до змін за рахунок внутрішньої гнучкості, ніж система, функціонування якої організоване на жорстких принципах забезпечення безпеки з позиції сили.

Використання синергетики в економіці дало змогу розробити різноманітні теорії функціонального управління масштабними економічними системами. При цьому основна мета управлінського впливу з точки зору синергетичного підходу полягає в забезпеченні таких умов, які уможливають досягнення рівноважного стану керованої підсистеми у процесі її функціонування в умовах збурень зовнішнього та внутрішнього характеру [5].

Синергетичний підхід указує на те, що обов'язковою умовою оптимізації поведінки складних економічних систем виступає наявність таких властивостей, як нерівноважна самоорганізація та стійкість під час переходу до стану нерівноваги. Тобто синергетика поряд із рівновагою розглядає нерівновагу як таку ж базову властивість економічних систем, адже вона дає змогу вільно обирати оптимальний вектор подальшого розвитку з-поміж інших можливих векторів. При цьому стан рівноваги відображає статичність функціонування економічних систем, тоді як стан нерівноваги зумовлює набуття економічною системою здатності до зна-

чного рівня організованості та результативності. Тобто процеси самоорганізації, що призводять до утворення нових ефективних елементів, відбуваються лише у разі втрати економічною системою стійкості.

**Висновки.** Таким чином, діалектичний та синергетичний підходи дають змогу по-іншому поглянути на суб'єкт та об'єкт управління в теорії безпеки. Так, загрози та небезпеки як об'єкти управління виступають системними формуваннями, що знаходяться у стані безперервної трансформації. Суб'єкт управління так само є суперечливим явищем, що знаходиться у стані нерівноваги та має складну організацію.

Отже, доцільність діалектичного розуміння категорій «безпека» та «економічна безпека» зумовлюється тим, що безпека не може мати ознак закінченості та представляє собою поєднання стійкості та нестійкості. У міру загострення проблем механізми, що раніше забезпечували приведення системи до

стійкого стану, набувають дестабілізуючого чи руйнівного характеру, що призводить до необхідності розвитку соціальної системи. Враховуючи той факт, що всім системам, зокрема соціальним, властиве перебування у стані тимчасової та умовної рівноваги, яка трансформується у нерівноважний стан, постає необхідність використання паралельно з діалектичним підходом до розуміння економічної безпеки синергетичного підходу.

Якщо підходити до розгляду економічної безпеки фрагментарно, можливо забезпечити рівноважний стан та життєздатність окремих складників економічної системи. Однак відсутність комплексного підходу до розгляду економічної безпеки та механізмів її забезпечення обмежує можливості виявлення, оцінювання та контролю економічних явищ та процесів взагалі, наслідком чого виступає збільшення нерівноваги та виникнення недооцінених загроз та небезпек, які зумовлюють наростання хаосу системи чи призводять до катастрофічних наслідків.

#### Список літератури:

1. Сафиуллин М.А. Особенности социального аспекта категории «развитие» для исследовательских и практических целей / М.А. Сафиуллин, Г.В. Калинина, Н.П. Белова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-sotsialnogo-aspekta-kategorii-razvitiye-dlya-ssledovatel'skikh-tseley>.
2. Плотников В.В. Деструктивный потенциал неравномерного социального развития / В.В. Плотников // Теория и практика общественного развития. – 2014. – № 20 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/destruktivnyu-potentsial-neravnomernogo-sotsialnogo-razvitiya>.
3. Добронравова И.С. Синергетика: становление нелинейного мышления / И.С. Добронравова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.philsci.univ.kiev.ua/biblio/dobr.html>.
4. Касперович В.И. Философско-синергетическая парадигма социального управления / В.И. Касперович // Проблема управления. – 2008 – № 1(26) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://pu.by/iss/n26/G.%20KASPEROVICH%2026.pdf>.
5. Государственная политика и управление : [учебник] : в 2-х ч. Ч. 1 : Концепции и проблемы государственной политики и управления / Л.В. Сморгунув, А.П. Альгин, И.Н. Барыгин [и др.] ; под ред. Л.В. Сморгунова. – М. : РОССПЭН, 2006 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://gpb22.narod.ru/smorgunov\\_1/chapter15.html](http://gpb22.narod.ru/smorgunov_1/chapter15.html).

**Вітренко А.О.**, к.е.н., доцент,  
докторант кафедри економічної теорії, макро- і мікроекономіки  
*Київський національний університет імені Тараса Шевченка*

## ЗАРОДЖЕННЯ ВЧЕННЯ ПРО ПОСЛУГИ В МЕЖАХ ТЕОРІЇ СЕРВІСНОЇ ЕКОНОМІКИ

**Вітренко А.О. Зародження вчення про послуги в межах теорії сервісної економіки.** На основі аналізу робіт провідних світових дослідників різних сфер людської життєдіяльності у статті досліджено процеси зародження наукових поглядів на сферу послуг. Визначено основні передумови переходу людського суспільства до сервісної економіки. Проведено ретельний аналіз провідних наукових досліджень із даної проблематики. Визначено взаємозв'язок учення про послуги та теорії сервісної економіки. Проведено порівняльний аналіз наукових поглядів засновників теорії сервісної економіки.

**Ключові слова:** послуга, вчення, сервісна економіка, трансформація, поділ праці.

**Витренко А.О. Зарождение учения об услугах в рамках теории сервисной экономики.** На основе анализа работ ведущих мировых исследователей различных сфер человеческой жизнедеятельности в статье исследованы процессы зарождения научных взглядов на сферу услуг. Определены основные предпосылки перехода человеческого общества к сервисной экономике. Проведен тщательный анализ ведущих научных исследований по данной проблематике. Определена взаимосвязь учения об услугах и теории сервисной экономики. Проведен сравнительный анализ научных взглядов основателей теории сервисной экономики.

**Ключевые слова:** услуга, учение, сервисная экономика, трансформация, разделение труда.

**Vitrenko A.O. The origin of the service science within a service economy theory.** The article deals about the birth process of scientific views on the scope of services, based on the analysis of leading research in various fields of human activity. The basic premises of human society transition to a service economy were identified. Author made thorough analysis of leading research on this subject. Author identified some correlation of service science and service economy theory. The comparative analysis of scientific views of the service economy theory founders was made.

**Keywords:** service, science, service economy, transformation, division of labor.

**Постановка проблеми.** Початок ХХІ ст. в історії розвитку людського суспільства та глобальної економічної системи характеризується завершенням переходу високоіндустріальних країн до сервісного типу організації економіки. Принаймні ми можемо це стверджувати, орієнтуючись на показники питомої ваги виробництва послуг у загальному обсязі виробництва суспільного продукту та рівня зайнятості у сфері послуг. Відзначимо, що це два основних економічних показники, за динамікою яких теоретики сервісної економіки стверджували про перехід до цього типу економічної системи. «Перехід від сільськогосподарської до індустріальної економіки, який розпочався в Англії та був повторений у всіх країнах Заходу, можна охарактеризувати як «революцію». Перехід від індустріальної до сервісної зайнятості, що відбувся у США та спостерігався в усіх розвинутих країнах, проходив більш повільно, але його вплив на суспільство та економіку також мав «революційні» пропорції» [3]. Ці «революційні пропорції», про які в своїх роботах писав американський економіст В.Р. Фукс, стали найбільш помітними в останні роки, а зростання загального рівня зайнятості відбувається завдяки сфері послуг. США розпочали свій перехід до сервісної економіки в 60-х роках ХХ ст., коли 74% зайнятих працювали у

сфері послуг (у Великобританії – 71%, Німеччині – 62%, в Україні (у складі СРСР) – 27%).

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Загальнотеоретичні погляди автора статті у дослідженні визначеної актуальної проблеми економічної теорії ґрунтуються на власних емпіричних дослідженнях, критичному аналізі та узагальненні результатів наукових доробок вітчизняних та іноземних учених-економістів, серед яких: В. Базилевич, В. Сизоненко, А. Чухно, К. Кларк, У. Баумол, А. Фішер, В. Фукс та ін.

**Постановка завдання.** Метою даного дослідження є теоретичний аналіз історичної ретроспективи зародження вчення про послуги в межах теорії сервісної економіки. Крім того, звернемо увагу на основні економічні та соціальні процеси, що характеризують вищевказані перетворення, підкріплюючи аналіз роботами та цитатами відомих учених-економістів.

**Виклад основних результатів.** Економічна наука тривалий час в історії свого розвитку звертала увагу на послуги лише як на непродуктивну діяльність, саме тому їх роль та внесок у створення національного доходу та добробуту населення були недостатньо дослідженими теоретично та недооціненими. У науковій літературі до нашого часу збереглися стримані оцінки економічного значення послуги та

її ролі в прикладній економіці, починаючи від представників меркантилізму та закінчуючи класичною школою політичної економії. У працях науковців проводилися обережні та одиничні наукові дискусії щодо самої сутності послуги та дихотомії «продуктивне – непродуктивне». Ситуація була незмінною до кінця ХХ ст.

Слід відзначити, що головні види економічної активності людини в третинному секторі економіки та його внесок у формування основних показників суспільного добробуту змушують нас до необхідності висновку про те, що сучасне людське суспільство є орієнтованим на виробництво та споживання товарів сфери послуг або за показниками динаміки зайнятості та структури ВВП характеризується як постіндустріальне суспільство. Крім того, незважаючи на те що «революційні» зміни у структурі зайнятості на користь послуг набули безпрецедентних масштабів, повне розуміння всіх причин, що призвели до цього, в економічній літературі відсутнє.

Багато вчених розглядали причини переходу до сервісної економіки та зростання зайнятості у сфері послуг. Зокрема, К. Кларк стверджував, що кінцевий попит із боку домогосподарств буде постійно зростати в бік споживання послуг, таким чином збільшуючи і сервісну зайнятість. Основою його аналізу була теорія «Ієрархії потреб», яка стверджувала, що послуги задовольняють потреби вищого рівня порівняно з товарами. А зростання доходу індивіда також призводить до зростання його витрат у сфері послуг. Розглядаючи цю теорію, зазначимо, що сучасні темпи зростання зайнятості у сфері послуг вищі за темпи минулих періодів, це пояснюється такими причинами, як зростання попиту на послуги в суспільстві та зростання суспільного доходу. Це, своєю чергою, дає нам право стверджувати, що обсяг виробництва послуг та рівень зайнятості у цій сфері будуть тим більше, чим вищі показники суспільного добробуту на душу населення.

На відміну від К. Кларка У. Баумол досліджував обсяг пропозиції послуг та розцінював її збільшення як одну з основних причин зростання зайнятості у сфері послуг. Окрім того, він зазначав, що головною причиною зростання зайнятості в сфері послуг є відмінності в темпах зростання продуктивності праці в різних галузях економіки. Вчений стверджував, що проводячи аналіз у номінальних цінах, можна побачити, що обсяг попиту на товари та послуги не залежить від рівня доходу, це, своєю чергою, призводить до того, що питома вага послуг в обсягах сукупного виробництва суспільного продукту є сталою в часі. Зважаючи на те, що продуктивність праці у сфері послуг зростає меншими темпами, ніж у промисловому виробництві, частка зайнятих у сфері послуг буде вищою в країнах із високим рівнем доходу. А якщо рівень заробітної плати у сфері послуг буде зростати такими ж темпами, як у середньому по економіці, питома вага послуг у номінальному ВВП також буде зростати. Таке зрос-

тання, однак, пояснюється не зростанням попиту на послуги, а «технологічною відсталістю» сфери виробництва послуг [4, с. 415–426].

Третьою причиною переходу до сервісної економіки та зростання зайнятості в третинному секторі економіки в літературі відзначався міжгалузевий поділ праці. В останні роки в прикладній економіці спостерігається ситуація, коли великі виробники промислової продукції та споживчих товарів передають функції управління бізнес-процесами та непрофільні для себе види економічної діяльності на аутсортинг до спеціалізованих обслуговуючих організацій. Аналізуючи ці процеси, звернемо увагу на класифікацію економічної діяльності підприємств залежно від кінцевого продукту виробництва. До виробничих підприємств віднесемо такі, результатом діяльності яких є матеріальний товар. Для сервісних організацій результатом діяльності є послуга. Наприклад, якщо спеціалісти з управління комп'ютерною мережею працюють на виробничому підприємстві, то результати їхньої діяльності будуть віднесені до обсягів промислового виробництва на відміну від таких самих працівників спеціалізованої сервісної організації, яка надає ідентичні послуги на ринку. Результати їх діяльності будуть зараховані до сфери послуг. Виробниче підприємство прагне до спеціалізації своєї діяльності та віддає обслуговування комп'ютерних мереж на аутсортинг сервісній організації. Це автоматично призводить до зростання обсягів виробництва та рівня зайнятості у сфері послуг. Підтвердження цій тезі ми також можемо знайти в роботах У. Баумола [5, с. 3–28].

Отже, провівши аналіз доступної нам економічної літератури, ми можемо стверджувати, що до основних причин переходу суспільства до сервісної економіки та паралельно зростання зайнятості у сфері послуг слід віднести:

- 1) зміну в структурі попиту з переважного попиту на товари до переважного попиту на послуги;
- 2) міжгалузевий поділ праці, аутсортинг та спеціалізацію сервісних підприємств;
- 3) міжгалузеву різницю в продуктивності праці.

На основі аналізу даних причин ми можемо розробити їх структурно-логічну схему (рис. 1).

Зародженням економічної думки щодо проблем сервісної економіки можна вважати праці К. Кларка, який незалежно від А. Фішера запропонував теорію трьохсекторної економіки. Відповідно до цієї теорії, під впливом технологічного прогресу людства відбулися зміни у структурі виробництва та зайнятості – від сільського господарства до промислового виробництва, а згодом і до послуг. У книзі «Умови для економічного прогресу» К. Кларк аргументує, що попит споживачів у майбутньому буде зосереджений на послугах через повне насичення попиту в матеріальних товарах та зміну системи людських потреб. Наголошуючи на важливості зростання попиту на послуги для економіки, він визнає, що від-



мінності в рівнях продуктивності праці є ще однією рушійною силою змін у структурі економіки та зайнятості. К. Кларк стверджує, що людська праця як виробничий фактор буде переміщена з галузей промислового виробництва, які характеризуються високим рівнем її продуктивності, але стагнацією попиту на результати своєї діяльності, до сфери послуг із меншими темпами зростання продуктивності праці, але з активно зростаючим попитом [6]. Припущення автора були засновані на ретельному емпіричному дослідженні показників економічного розвитку, зокрема динаміки рівня зайнятості та динаміки сукупних витрат домогосподарств, значної кількості індустріально розвинутих країн.

Послідовником К. Кларка був французький економіст Жак Фураст'є, але для нього низькі темпи зростання продуктивності праці в сервісних галузях та зростання попиту на послуги означали передусім величезну економічну надію щодо подолання безробіття в ХХ ст. [7].

Пізніші представники американської економічної науки У. Баумол та У. Боуен видали спільну роботу, в якій ретельно проаналізували проблеми собівартості надання мистецьких послуг у тогочасній економіці. У. Баумол почав розвивати ці ідеї у своїх подальших роботах. Основна відмінність його поглядів від поглядів К. Кларка та Ж. Фураст'є полягала в тому, що він уважав виробництво товарів та послуг сталим протягом певного періоду часу та оцінював його в номінальних цінах. Згідно з його дослідженнями, обсяг виробництва послуг та зайнятості в обслуговуванні більше в країнах

із високим рівнем доходу населення. Крім доходу населення, провідною рушійною силою процесу переходу до сервісної економіки вчений уважав низьку продуктивність праці в нематеріальних галузях виробництва як у ретроспективі, так і прогнозував це в довгостроковій перспективі.

Аналізуючи генезу теоретичних поглядів на проблематику сфери послуг, передусім слід виділити роботу американського економіста В.Р. Фукса, який уперше опублікував працю «Економіка послуг» у 1968 р. У цій роботі проведений ретельний економічний аналіз першої сервісної економіки світу – економіки США, крім того, дана робота започаткувала два нові предмети дослідження економічної науки: індустрію послуг та економіку послуг [1]. Автор проаналізував значний масив економічної інформації, зокрема рівень попиту та бюджетні обмеження домогосподарств. В.Р. Фукс підтримував думку У. Баумола щодо незначної ролі зміни структури попиту на послуги у процесах зростання обсягів зайнятості у сфері послуг, зазначав також низький рівень продуктивності праці в обслуговуванні. Економіст проаналізував статистичні дані США в період 1938–1958 рр. та визначив, що еластичність попиту за доходом для товарів становить 0,97, окрім їжі та тютюну, де цей показник становив 1,05, а для персональних послуг – 1,12. Ще однією перевагою роботи В.Р. Фукса є дослідження причин низьких темпів зростання продуктивності праці у сфері послуг порівняно з промисловим виробництвом. Для цього він докорінно та принципово змінив



Рис. 1. Передумови переходу до сервісної економіки

методологію дослідження рівня продуктивності праці, замінивши показник кількості товару, виробленого одним найманим працівником, на показник «витрати праці», під яким він розумів кількість відпрацьованих годин та витрачених знань та навичок робітника протягом цього періоду.

Визначивши, що темпи зростання продуктивності праці у сфері послуг відстають від промислового виробництва, головним чином, через те, що покращення трудових навичок людини об'єктивно знаходить менше відображення та можливості до кількісної оцінки у сфері послуг, аніж у виробництві товарів. Фукс зміг порохувати дане відставання

у темпах зростання та оцінив його у 0,6% на рік. Структура даного показника складається зі скорочення кількості робочих годин у сфері послуг на 0,1%, менших темпів покращення професійних та виробничих навичок робітника на 0,3% та на 0,2% меншої інтенсивності використання капіталу у виробництві послуг. Згідно з даними досліджень, використання показника номінальної частки послуг у номінальному розмірі виробництва сукупного суспільного продукту надасть завищену оцінку темпів переходу суспільства до переважного споживання послуг, а використання реальних показників значно занизить темпи переходу.

Таблиця 1

**Порівняльний аналіз поглядів засновників теорії сервісної економіки**

	Автори теорії			
	А. Фішер	К. Кларк	У. Баумол	В.Р. Фукс
Період дослідження	1850-1930	1850-1945	1948-1995	1929-1965
Методи дослідження	Емпіричний, історичний	Історичний, економетричний	Емпіричний, економетричний	Економетричний
Зміни у структурі зайнятості	Змінюється структура зайнятості від сільськогосподарського до промислового виробництва, далі – до сфери послуг	-	Зростає зайнятість у сфері послуг через їх технологічну відсталість	Зростає зайнятість у сфері послуг через низьку продуктивність праці у цій галузі
Зміна у структурі попиту	Послуги є товарами розкоші та поглинають зростання обсягів попиту	Враховуючи еволюцію економічної системи, попит на товари промислового виробництва впаде на 20–25%, на товари сільського господарства – на 10%, зросте на послуги – на 70%	Частка послуг є сталою в категоріях вимірювання реальних показників динаміки економіки	Частка послуг у реальному обсязі виробництва є сталою
Продуктивність праці	Зростає швидше обсягів попиту, вимагає перерозподілу ресурсів на користь сфери послуг	Реальний продукт праці в галузі сільського господарства є найменшим, у галузях промислового виробництва та послуг є приблизно однаковим	Більшість послуг є технологічно відсталими та страждають від низької продуктивності праці	Продуктивність праці у сфері послуг є низькою через відставання трудових навичок працівників та більшої кількості робочих годин
Резюме дослідження	Етапами економічного розвитку є первинний, вторинний та третинний сектори, економічні ресурси перерозподіляються на користь третинного, спостерігається зростання попиту на послуги	Міжнародна різниця у структурі зайнятості є результатом зміни структури попиту та перерозподілу трудових ресурсів на користь менш продуктивних галузей	Відбуваються процеси деіндустріалізації через низьку продуктивність праці у сфері послуг та становлення сервісної економіки в усіх розвинутих країнах	Сфера послуг має швидші темпи зростання зайнятості, скорочення робочого часу, зростання продуктивних навичок. Промислове виробництво – швидше зростає обсяг капіталу та прискорений технічний прогрес

Джерело: розроблено автором на основі [1–8]

**Висновки.** На нашу думку, саме роботи В.Р. Фукса є найбільш повними та досконалими дослідженнями сервісної економіки серед вищевказаних авторів, принаймні з точки зору економічного аналізу та емпіричних досліджень. Він підтримував точку зору У. Баумола, що основною причиною переходу сучасного суспільства до сервісної економіки є різниця в темпах зростання продуктивності праці в різних галузях господарства, а зміну в структурі попиту та переважанні

в ній послуг використовував для пояснення причин зростання зайнятості у сфері послуг.

Проведене нами економічне дослідження дає змогу визначити часовий період зародження вчення про послуги в межах теорії сервісної економіки, провести порівняльний аналіз наукових поглядів засновників цієї теорії, визначити та обґрунтувати перелік передумов переходу світової економіки до сервісного типу.

#### Список літератури:

1. Базилевич В.Д. Интеллектуальна власність : [підручник] / В.Д. Базилевич. – К. :Знання, 2014. – 671 с.
2. Базилевич В.Д., Ильин В.В. Метафизика экономики / В.Д. Базилевич, В.В. Ильин ; 2-е изд., испр. и доп. – К. : Знання, 2010. – 925 с.
3. Fuchs, V.R. (1968) *The Service Economy*. New York and London: Colombia University Press.
4. Baumol, W. J. (1967) 'Macroeconomics of Unbalanced Growth: the Anatomy of Urban Crisis'. In: *American Economic Review*, Vol. 57. – P. 415–426.
5. Baumol, W. J. (2001) 'Paradox of the Services: Exploding Costs, Persistent Demand'. In: Ten Raa, T. / Schettkat, R. (eds.) *The Growth of Service Industries: The Paradox of Exploding Costs and Persistent Demand*. Cheltenham: Edward Elgar. – P. 3–28.
6. Clark, C. (1940, revised and reprinted in 1951) *The Conditions of Economic Progress*. London: MacMillan & Co. Ltd.
7. Fourastié, J. (1949) *Le Grand Espoir du XXe Siècle*. Paris: Presses Universitaires de France. Reprinted as 'Moderne Techniek en Economische Ontwikkeling' (1965). Amsterdam: Het Spectrum.
8. Baumol, W.J. and Bowen, W.G. (1966) *Performing Arts: The Economic Dilemma*. New York: Twentieth Century Fund.



## СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.97.26

Аслонова С.К., аспірант,  
аспірант кафедри міжнародного менеджменту  
Київський національний університет імені Вадима Гетьмана

### АНАЛІЗ СТАНУ ЕЛЕМЕНТІВ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ СИСТЕМИ ЄС У КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ НАДНАЦІОНАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ В ЕНЕРГЕТИЧНІЙ СФЕРІ

**Аслонова С.К. Аналіз стану елементів енергетичної системи ЄС у контексті реалізації наднаціональних інтересів ЄС в енергетичній сфері.** У статті синтезовано фактичний вимір ключових наднаціональних інтересів ЄС в енергетичній сфері. Досліджено актуальні проблеми кожного з елементів енергетичної системи ЄС. Виявлено індикатори кількісного виразу для кожного з рівнів системи, проаналізовано їх вплив на стан енергетичної сфери. Розглянуто тенденції енергетичної сфери з 1995 р. Запропоновано шляхи вирішення проблем для реалізації наднаціональних інтересів ЄС в енергетичній сфері.

**Ключові слова:** наднаціональні інтереси в енергетичній сфері, енергетична система ЄС, попит на ПЕР, імпортозалежність, концентрація постачальників ПЕР, генерація електроенергії, кінцеве споживання ПЕР, енергоефективність, інновації в енергетичній сфері.

**Аслонова С.К. Анализ состояния элементов энергетической системы ЕС в контексте реализации наднациональных интересов ЕС в энергетической сфере.** В статье синтезировано фактическое измерение ключевых наднациональных интересов ЕС в энергетической сфере. Исследованы актуальные проблемы каждого из элементов энергетической системы ЕС. Обнаружены индикаторы количественного выражения для каждого из уровней, проанализировано их влияние на состояние энергетической сферы. Рассмотрены тенденции энергетической сферы с 1995 г. Предложены пути решения проблем для реализации наднациональных интересов ЕС в энергетической сфере.

**Ключевые слова:** наднациональные интересы в энергетической сфере, энергетическая система ЕС, спрос на ТЭР, импортозависимость, концентрация поставщиков ТЭР, генерация электроэнергии, конечное потребление ТЭР, энергоэффективность, инновации в энергетической сфере.

**Aslonova S.K. EU energy system elements state analyses in the context of EU supranational interests in the energy sphere realization.** Quantitative measurement of EU supranational energy interests is generated in the article. Topical challenges of every EU energy system's element are researched in this article. Quantitative indicators of challenges representation for each level are identified as well as their impact on energy sphere is analyzed. The main trends of the energy sphere since 1995 are analyzed. The ways of solving the challenges with the aim of EU supranational interests in energy sphere realization is offered.

**Keywords:** supranational interests in energy sphere, EU energy system, energy demand, import dependence, energy suppliers' concentration, electricity generation, final energy consumption, energy efficiency, energy sphere innovations.

**Постановка проблеми.** Реалізація наднаціональних інтересів в енергетичній сфері потребує чіткого кількісного вираження, що знаходить своє відображення у фактичних (кількісних) цілях енергетичних стратегій та політик. Аналіз стану енергетичного сектору із системної точки зору є необхідним для виявлення слабких місць та розроблення шляхів вирішення проблемних питань. Таким чином, питання аналізу стану енергетичної системи ЄС та її основних елементів стає дедалі актуальнішим для реалізації наднаціональних інтересів в енергетичній сфері.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питаннями аналізу показників енергетичної сфери займа-

ються багато українських та зарубіжних науковців, а саме: М. Кулик, Б. Стогній, О. Мельник, А. Поручник, О. Стебляк, А. Приймак, Дж. Хендерсон, С. Пірані та багато інших. Проте питання шляхів вирішення проблемних питань на основі кількісних даних потребує подальшого дослідження.

**Постановка завдання.** Метою статті є аналіз стану кожного з елементів енергетичної системи ЄС, їх впливу на енергетичний сектор та запропонування можливих шляхів реалізації наднаціональних інтересів ЄС з урахуванням кількісних показників.

**Виклад основних результатів.** Наднаціональні інтереси ЄС знаходять своє відображення у низці

стратегічних документів, основними з яких є: Енергетична стратегія – 2020, Енергетична стратегія – 2030, Енергетична дорожня карта – 2050. Кожен із документів має чіткі кількісно виражені цілі, які наведено у табл. 1 [1–4].

Розгалуженість джерел, що відображають наднаціональні інтереси ЄС в енергетичній сфері, дають можливість встановлювати пріоритети для кожного з інтересів, зумовлюючи тим самим важливість кожного з них. Аналіз наднаціональних інтересів потребує висвітлення теперішньої ситуації в енергетичному секторі ЄС. Комплексна структура енергетичної системи ЄС складається з різних аспектів наднаціональних інтересів залежно від акторів, задіяних на певному етапі, що їй притаманні. Схематично система складається з таких елементів, як ПЕР (рис. 1).

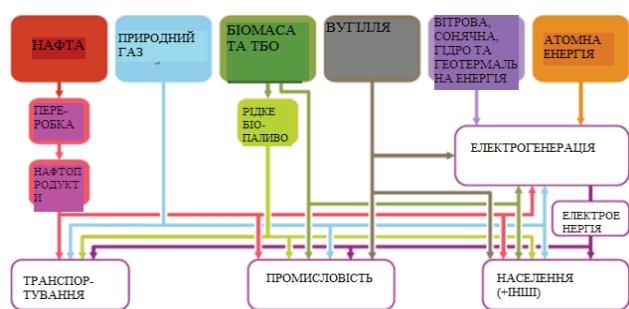


Рис. 1. Енергетична система ЄС [6]

Для реалізації наднаціональних інтересів ЄС в енергетичній сфері виникає необхідність вирішення проблем, що існують на кожному рівні. Так, на рівні постачання ПЕР головними проблемами, що мають бути вирішені, є збільшення кількості постачальників, диверсифікація ПЕР та політична стабільність країн-постачальників. На рівні переробки (пере-

творення енергії) виникає необхідність збільшення кількості й ефективності переробних потужностей для задоволення попиту споживачів, волатильність якого залежить від багатьох внутрішніх та зовнішніх об'єктивних факторів (погодних умови, еластичності пропозиції тощо). На рівні споживання головною проблемою є перебої в постачанні енергетичних ресурсів.

Отже, проаналізуємо основні показники для кожного з проблемних питань. Внутрішній валовий попит на ПЕР дає змогу зрозуміти структуру постачання ПЕР в енергетичній системі. Графічно її зображено на рис. 2. На ньому можна побачити, що структура споживання ПЕР значно змінилася з часом, зокрема зріс попит на природний газ (з 20% до 23%). Частка відновлювальних джерел енергії значно зросла до 11% у 2012 р., частка твердого палива (вугілля) знизилась з 21% до 17%, а нафти – з 37% до 34%. Частка атомної енергії залишилась без змін – 13%. Таким чином, незважаючи на значне збільшення частки відновлювальних джерел, питому вагу у структурі споживання ЄС займають традиційні викопні джерела енергії. Їхня частка зменшується дуже повільно, згідно з прогнозами, вони відіграватимуть домінуючу роль упродовж наступних 30 років. Таким чином, для реалізації такого наднаціонального інтересу, як досягнення питомої ваги відновлювальних джерел енергії на рівні 27% у структурі споживання до 2030 р. шляхом значного скорочення попиту на традиційні ПЕР, необхідно приділяти увагу заходам не тільки зі зниження споживання вугілля, а й нафти та природного газу зокрема.

Важливою інформацією для розуміння аспектів вирішення проблем як постачання, так і споживання, є частка імпорту у складі валового попиту

Таблиця 1

**Фактичний вимір цілей енергетичних політик ЄС**

Енергетична стратегія – 2020	Енергетична стратегія – 2030	Енергетична дорожня карта – 2050	Досягнення в 2012 р.
Зниження рівня викидів парникових газів щонайменше на 20% порівняно з 1990 р.	Зниження рівня викидів парникових газів на 40%	Зниження рівня викидів парникових газів на 80–95% порівняно з 1990 р.	Рівень викидів парникових газів було знижено на 18% з 1990 до 2012 р.
20% енергії має вироблятися з відновлювальних джерел	Щонайменше 27% має вироблятися із відновлювальних джерел		Частка відновлювальних джерел досягла 14,1% порівняно з 8,5% у 2005 р.
20% покращення енергоефективності	Підвищення рівня енергоефективності на 27–30%		Очікуваний рівень енергоефективності до 2020 р. має бути 18–19%
	15% взаємозв'язку електроенергії (15% електроенергії, виробленої в ЄС, має транспортуватись до інших країн ЄС)		

Джерело: складено за даними [1–4]

енергетичних ресурсів. Так, залежність від імпорту енергетичних ресурсів зростає майже на чверть за 10 років. Це зумовлено такими факторами, як значне зменшення внутрішнього виробництва нафти, газу та вугілля, що призвело до поступового зменшення резервів ЄС та зростання обсягів імпорту для забезпечення внутрішньоєвропейського споживання. Графічно залежність ЄС від імпорту ПЕР з 1995 по 2012 р. зображена на рис. 2.

Імпортна залежність країн – членів ЄС значно змінилась у зв'язку зі станом внутрішнього виробництва у кожній країні. Так, Нідерланди та Великобританія мали значний дефіцит ПЕР, незважаючи на профіцит на початку періоду, інші країни, навпаки, показали незначний профіцит замість дефіциту. 18 країн-членів імпортують більше 50% від загального обсягу споживання ПЕР. Проте зменшення дефіциту у деяких країнах пояснюється зменшенням попиту, ніж збільшенням внутрішнього виробництва. Піки енергетичного дефіциту у Франції, Іспанії та Італії в 2005 р. були викликані значним зниженням попиту та збільшенням частки ВДЕ. Дефіцит найбільшого в ЄС споживача – Німеччини в 2001 р. спричинив значні коливання без стабільних тенденцій [6; 11].

Збільшення частки відновлювальних джерел у структурі енергоспоживання та загальне зменшення попиту призвели до стабілізації високої імпортової залежності. У 2012 р. залежність ЄС від нафти становила 90%, від природного газу – 66%, вугілля – 62%. Графічно залежність від імпорту ЄС з 1995 по 2012 р. за ПЕР зображено на рис. 3. Ризики виникнення перебоїв у постачанні нафти були знижені завдяки глобальному ринку нафти та регулюванню запасів, проте обмежений баланс попиту/пропозиції, концентрація постачальників та висока імпортна залежність можуть призвести до значних цінових коливань з економічними наслідками.

Ситуація із залежністю від імпорту газу викликає багато питань із приводу його транспортування та залежності від єдиного постачальника, незважаючи на розвиток ринку та інфраструктури. Країни Балтії, Фінляндія, Словаччина та Болгарія залежать від єдиного постачальника, а Чехія та Австрія так само мають високий індекс концентрації постачальників. Графічно це можна побачити на рис. 4.

Ефективність управління країн – постачальників ПЕР до ЄС, що ілюструється спеціальними індексами, дає розуміння щодо стабільності поста-

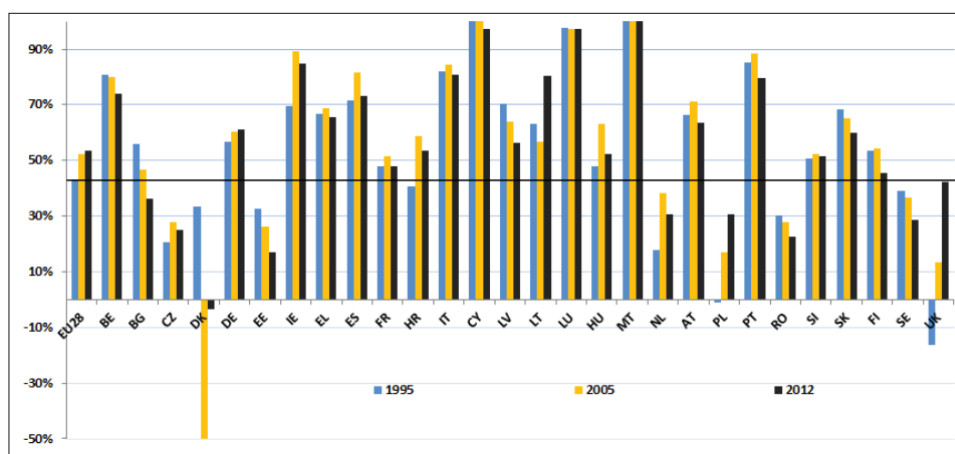


Рис. 2. Залежність ЄС від імпорту ПЕР з 1995 по 2012 р. за країнами [5]

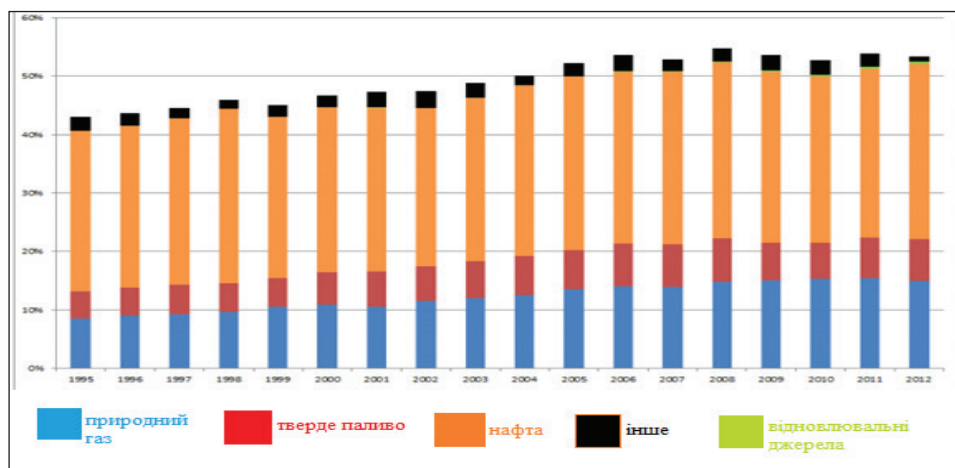


Рис. 3. Залежність від імпорту ЄС з 1995 по 2012 р. за ПЕР [6]

чань, які надходять до ЄС. Так, низькі показники ефективності управління у головного для ЄС експортера – РФ (індекс політичної стабільності в 2012 р. дорівнював 20,4 зі 100 можливих, індекс ефективності управління – 40,7, індекс верховенства права – 23,7 зі 100 можливих) актуалізують питання диверсифікації постачальників. Проте порівняно із Алжиром, який також займає високу питому вагу у структурі країн – експортерів ПЕР до ЄС, РФ є більш стабільним постачальником, оскільки вищезазначені показники в Алжирі в 2012 р. дорівнювали 10,0, 34,9 та 27,0 відповідно [7; 8]. Це ще раз свідчить про необхідність диверсифікації постачальників.

Рівень переробки ПЕР стосується нафтопереробки та генерації електроенергії. Незважаючи на той факт, що ЄС є чистим імпортером деяких ПЕР, він займає друге місце у світі за обсягами нафтопереробки, поступаючись лише США, із потужностями для переробки 15 млн. барелів на день, що становить близько 16% переробних потужностей усього світу. У 2012 р. на території ЄС функціонувало близько 83 потужних НПЗ зі здатністю переробляти 2,5 млн. т на рік. Значне перевищення переробної потужності ЄС, попит на нафтопродукти, який почав зменшуватися в 2005 р. та продовжив своє падіння після фінансової кризи, а також сланцева та шельфова революція у США, що позначилася експортом цих ПЕР до ЄС, призвели до надлишку переробних потужностей та посилення конкуренції з боку НПЗ поза ЄС. Незважаючи на надлишкові потужності, дисбаланс попиту та пропозиції призводить до того, що ЄС є чистим експортером таких ПЕР, як бензин та мазут, але чистим імпортером дизельного палива, керосину та LNG [6].

Із 2012 р. в ЄС почався процес реструктуризації переробних потужностей у зв'язку з падінням попиту на нафту та продукти хімічної промисловості, зниженням обсягів видобутку та скороченням експортного ринку палива. З 2007 по 2013 р. було

закрито 15 НПЗ, що має різні наслідки для країн – членів ЄС: деякі успішно з'являються та розвиваються у цій сфері завдяки інноваційним процесам, доступу до дешевих запасів сировини та глобальних ринків товарів. Дослідження показують, що в країнах, де до переробної промисловості застосовували енергоефективні заходи та інновації поряд з інтегруванням її до хімічного сектору, вона залишилася конкурентоспроможною [10]. Проте деякі низькорентабельні НПЗ у складі ВІНК усе ж продовжують функціонувати для забезпечення соціальної стабільності, зокрема робочих місць.

Електроенергія, що може генеруватись із різних джерел – вугілля, ядерного палива, ВДЕ, – є найбільш використовуваним ПЕР в ЄС. 27,1% електроенергії в ЄС у 2012 р. було отримано з вугілля, 26,8% – атомної енергії, 24,1% – ВДЕ та 18,7% – із природного газу. Еволюція електрогенерації з 1995 по 2012 р. свідчить про падіння частки електроенергії, виробленої з вугілля та атомної енергії на 8% та 5% відповідно, коли частка електроенергії, отриманої з природного газу, збільшилась на 9%, а з ВДЕ – на 10%. Зростання частки електроенергії, виробленої з ВДЕ, було зумовлене прискореним зростанням використання сонячної та вітрової енергії за останні 10 років. Графічно еволюцію електрогенерації ЄС з 1995 по 2012 р. можна побачити на рис. 5. Зменшення частки атомної енергії сталося з екологічних міркувань після двох масштабних аварій – Чорнобиля в 1986 р. та Фукусіми в 2011 р. Німеччина та Бельгія вирішили поступово ліквідувати свої АЕС, тоді як Італія припинила функціонування АЕС після Чорнобильської аварії. У Франції, незважаючи на мету зменшити частку атомної енергії в структурі виробництва електроенергії, це джерело енергії відіграватиме важливу роль у довгостроковій перспективі. Також нові АЕС у Фінляндії, Великобританії та низці країн Центральної та Східної Європи зараз знаходяться у стадії реалізації.

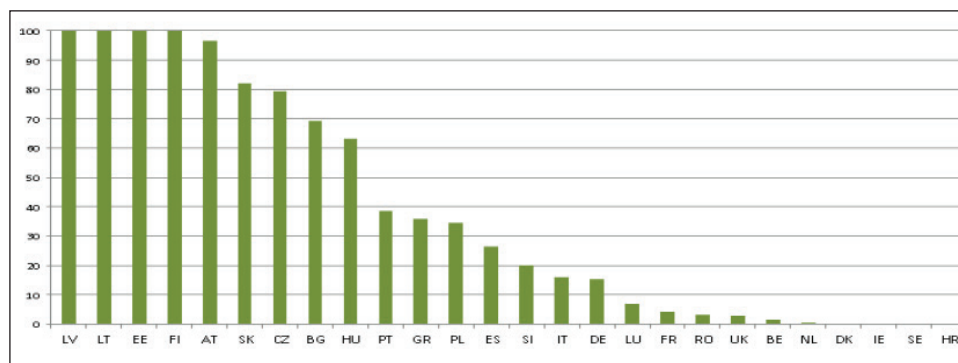


Рис. 4. Індекс концентрації постачальників природного газу до країн – членів ЄС у 2012 р.<sup>1</sup> [6]

<sup>1</sup> Індекс ураховує як диверсифікацію постачальників, так і вразливість країни перед зовнішніми постачальниками: більше значення ілюструє обмежену диверсифікацію та більшу частку імпорту у споживанні.



Із точки зору аналізу національних інтересів еволюцію генерації електроенергії доцільно порівнювати з еволюцією встановлених генеруючих потужностей. Із 1995 по 2012 р. генерація електроенергії у 28 країнах – членах ЄС зросла на 20,5%, а кінцеве споживання електроенергії – на 23,5%, незважаючи на збільшення встановлених генеруючих потужностей на 55% у цей період. Спад спостерігався лише у випадку потужностей АЕС (-4,1%). Кількість ТЕС збільшилася більше ніж на 40%. Найбільший ріст потужностей спостерігався у потужностях генерації електроенергії з ВДЕ: вітряні потужності збільшилися на 43%, а сонячні – на 145% у період з 1995 по 2012 р. Ріст установлених генеруючих потужностей перевищив як ріст виробництва електроенергії, так і її споживання, що можна вважати покращенням реалізації такого національного інтересу, як безпека постачання. А ріст потужностей для виробництва енергії з ДВЕ сприяє диверсифікації джерел електроенергії.

Частковий аналіз останнього рівня енергетичної системи ЄС – споживання – було наведено вище, включаючи структуру попиту, в якій превалюють традиційні викопні ПЕР, більшість з яких імпортується через зменшення внутрішнього виробництва. Звернемося до структури кінцевого споживання за

секторами, ролі енергоефективних заходів для зменшення попиту та ролі ринку та рівню конкурентоспроможності на ньому. Так, найбільше споживання в ЄС фіксується у транспортному секторі – майже третина всього кінцевого споживання ЄС, а на промисловість та житловий сектор припадає по чверті від загального обсягу. Кінцеве споживання ЄС за галузями економіки в кожній країні-члені в 2012 р. наведено на рис. 6. Можна побачити, що промисловість у семи країнах-членах займає третю частину кінцевого споживання енергії; частка споживання у сфері житла різнилась від 17% від загального обсягу споживання в Португалії та на Мальті до 36% у Румунії.

Із точки зору аналізу споживання в секторах за видами ПЕР електроенергія та газ у 2012 р. становлять 30% кінцевого споживання у промисловому секторі в більшості країн – членів ЄС, нафта – близько 20% (окрім Кіпру, Данії, Греції, Хорватії, Ірландії та Нідерландів), тверде паливо – менше 15% (окрім Чехії, Естонії, Польщі та Словаччини).

Критична ситуація в Бельгії, Іспанії, Угорщині, Люксембурзі та Румунії, де природний газ займає 40% від загального обсягу кінцевого споживання у промисловому секторі. У житловій сфері чверть від загального обсягу кінцевого споживання належить

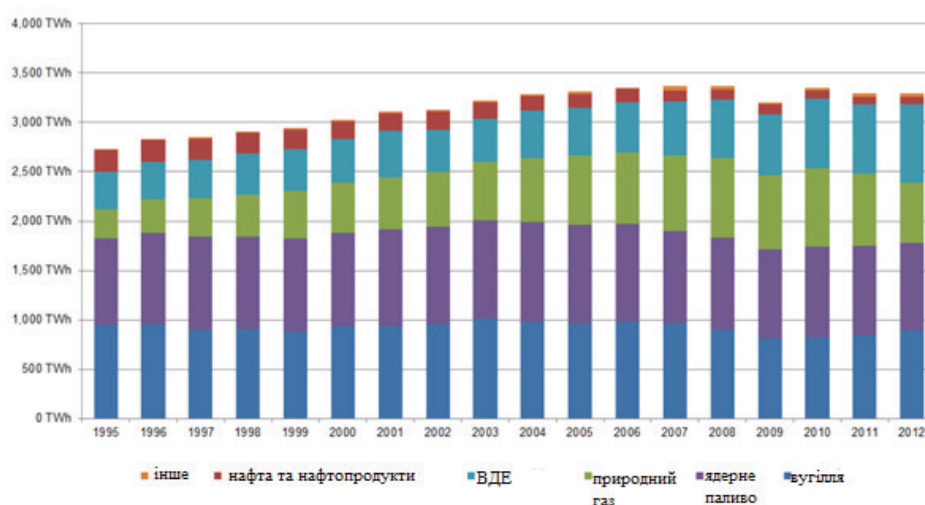


Рис. 5. Еволюція генерації електроенергії в ЄС із 1995 по 2012 р. [5]

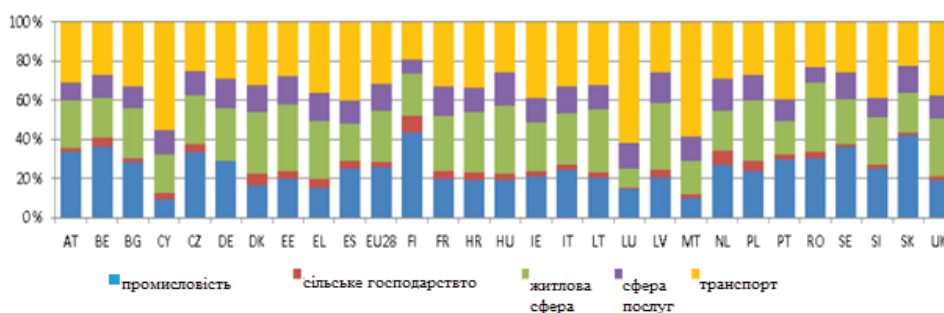


Рис. 6. Структура кінцевого споживання країн – членів ЄС за галузями економіки в 2012 р. [6]

електроенергії, а 40% – газу. У Німеччині, Угорщині, Італії, Люксембурзі, Нідерландах, Словаччині та Великобританії більше 40% енергії для житлового сектору залежить від природного газу, 15% з яких ідуть на опалення. 40% у структурі кінцевого споживання сфери послуг також належать електроенергії у більшості країн ЄС, а частка газу перевищує її тільки у Чехії, Угорщині, Італії, Люксембурзі, Нідерландах, Румунії, Словаччині та Великобританії. Сфера транспорту майже повністю залежна від нафти, а газу належить лише 9% у структурі кінцевого споживання [5].

Заходи з енергоефективності мають великий потенціал для зменшення енергетичного споживання та обсягів імпорту. У період із 2000 по 2012 р. заходи з енергоефективності допомогли знизити споживання майже в усіх країнах – членах ЄС, що графічно зображено на рис. 7. 1% зменшення споживання кожного року було досягнуто завдяки заходам з енергоефективності. У Словаччині та Болгарії зниження споживання відбулося на рівні 5% та 3% відповідно, інші країни, що зазнали проблем від перебоїв із постачанням російського газу, також досягли значної економії завдяки енергоефективності, особливо Угорщина (2% за рік), Польща (1,7% за рік) та Чехія (1,6% за рік).

Одним з інструментів для зменшення споживання є підвищення тарифів на енергопродукти. Рахунки за енергопродукти для споживачів постійно зростають, що зумовлено зростанням частки середніх витрат домогосподарств, яка варіюється між 7% та 17% у 2014 р., включаючи витрати на особистий транспорт. Більш уразливі прошарки населення витрачають 22% від загальних витрат на енергопродукти в деяких країнах ЄС. Прогнозується, що витрати, включаючи податки, зростатимуть навіть за умови завершення створення внутрішнього ринку. Це зумовлюється тенденціями зростаючого глобаль-

ного попиту на ПЕР та витратами на амортизацію та обслуговування енергетичної інфраструктури. Проте ціни на енергопродукти здебільшого є результатом тарифних політик країн – членів ЄС, включаючи оподаткування. За інформацією по 15 країнах, 28% кінцевої ціни для домогосподарств у 2010 р. становили саме вони порівняно з 22% у 1998 р. У промисловому секторі аналогічні показники становлять 19% у 1998 р. та 27% у 2010 р. Наприклад, у Данії податки для деяких категорій споживачів електроенергії та газу становлять майже 50% від кінцевої ціни в рахунку [9].

**Висновки.** Системний підхід є основоположним у теорії національних інтересів, а отже, має застосовуватись і під час їх реалізації. Енергетична система ЄС, на рівні основних елементів якої реалізуються наднаціональні інтереси, потребує постійного аналізу для виявлення проблем та їх кількісного виміру з метою їх співставлення із цілями енергетичних стратегій, які відображають наднаціональні інтереси. Вищенаведений аналіз дає змогу зрозуміти слабкі місця енергетичної сфери та розробити шляхи для їх вирішення, що мають призвести до досягнення кількісних цілей документів, регламентуючих наднаціональні інтереси. Так, першочергово мають бути розроблені інновації у сфері споживання енергетики, оскільки попит на неї зростає, спричиняючи там самим низку проблем – імпортозалежність, забруднення навколишнього середовища тощо. Отже, запровадження енергоефективних інноваційних технологій, проведення інформаційних кампаній з енергоефективності та заощадження енергетичних ресурсів, упровадження енергоефективних стандартів у будівництві та для виробників енергоспоживаючих приладів мають бути взяті за основу для зменшення рівня споживання ПЕР, зокрема електроенергії, виробленої з вугілля. На рівні постачання ПЕР необхідним

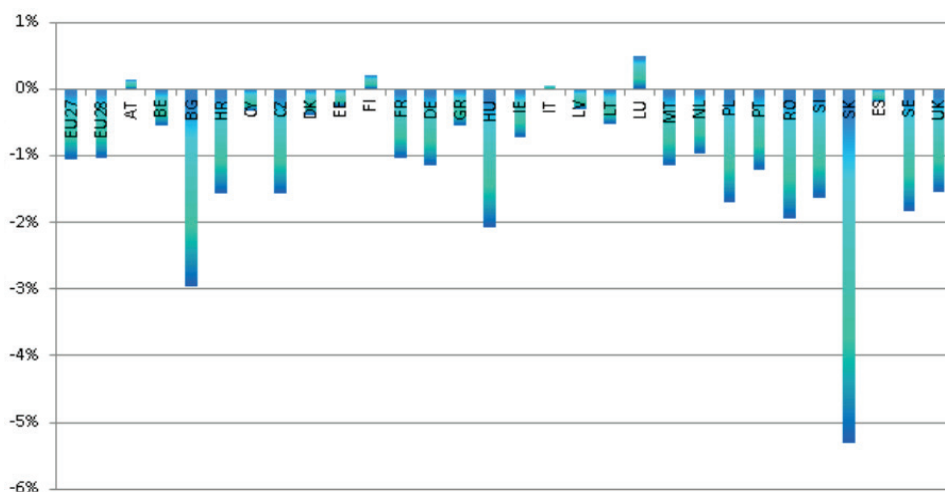


Рис. 7. Відсоток зменшення споживання в країнах ЄС завдяки заходам з енергоефективності [5]

є зменшення концентрації єдиного постачальника в усіх країнах, тобто їх диверсифікації, з урахуванням політичної стабільності. Збільшення частки ВДЕ у структурі споживання сприятиме як зменшенню імпортозалежності на рівні постачання ПЕР, так і декарбонізації, разом зі зниженням споживання та генерації електроенергії, виробленої з

вугілля, на рівнях переробки та споживання. Рівень переробки потребує впровадження економічних та технічних інновацій із метою підвищення конкурентоспроможності галузі. Отже, кількісний вираз проблем енергетичної системи та їх аналіз дають змогу розробити інструменти та механізми для реалізації наднаціональних інтересів.

#### Список літератури:

1. Energy 2020: a strategy for competitive, sustainable and secure energy: Directorate-General for Energy; European commission [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ec.europa.eu/energy/en/topics/energy-strategy/2020-energy-strategy>.
2. Green paper 2030: Main outcomes of the public consultations Directorate-General for Energy; European commission [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/energy/en/topics/energy-strategy/2030-energy-strategy>.
3. Energy roadmap 2050 Directorate-General for Energy; European commission [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ec.europa.eu/energy/en/topics/energy-strategy/2050-energy-strategy>.
4. EU energy targets European union. Topics of the European union. Energy [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://europa.eu/pol/ener/index\\_en.htm](http://europa.eu/pol/ener/index_en.htm).
5. In-depth study of European Energy Security Directorate-General for Energy; European commission [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ec.europa.eu/energy/en/topics/energy-strategy/energy-security-strategy>.
6. Worldwide governance indicators Russia. Worldwide governance indicators. Worldbank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#reports>.
7. Worldwide governance indicators Algeria. Worldwide governance indicators. Worldbank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#reports><http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#reports>.
8. Energy challenges and policies Commission contribution to the European Council of 22 May 2013 Energy commission [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/energy2\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/energy2_en.pdf).
9. Energy policies of IEA countries 2014 International energy agency [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.iea.org/Textbase/npsum/EU2014SUM.pdf>.
10. EU energy policy: from the ECSC to the Energy roadmap 2050 Green European foundation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://gef.eu/uploads/media/History\\_of\\_EU\\_energy\\_policy.pdf](http://gef.eu/uploads/media/History_of_EU_energy_policy.pdf).
11. Europe 2020: a European strategy for smart, sustainable and inclusive growth European commission [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20-%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf>.



**Гужва І.Ю.**, к.е.н.,  
завідувач центру економічного моделювання  
*Державний науково-дослідний інститут інформатизації  
та моделювання економіки*

## ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ У СФЕРІ ЯДЕРНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ

**Гужва І.Ю. Перспективи розвитку міжнародного співробітництва України у сфері ядерної енергетики.** У статті розглянуто особливості становлення вітчизняного сектору ядерної енергетики та перспективи активізації його розвитку в умовах посилення міжнародного співробітництва. Проаналізовано проблему забезпечення вітчизняних АЕС ядерним паливом, яке на території України у повному циклі не виробляється. Окреслено перспективи науково-технічного, виробничого та інвестиційного співробітництва у сфері ядерної енергетики з Казахстаном, Францією та Російською Федерацією. Висвітлено сутність і механізми інтеграції України до глобальних ланцюгів доданої вартості у сфері ядерної енергетики. Розглянуто проблеми забезпечення ефективного інвестиційного режиму України у сфері ядерної енергетики.

**Ключові слова:** ядерна енергетика, міжнародне співробітництво, зовнішня торгівля, глобальні ланцюги доданої вартості, продукція подвійного використання, спрощення процедур торгівлі.

**Гужва И.Ю. Перспективы развития международного сотрудничества Украины в сфере ядерной энергетики.** В статье рассмотрены особенности становления отечественного сектора ядерной энергетики и перспективы активизации его развития в условиях усиления международного сотрудничества. Проанализирована проблема обеспечения отечественных АЭС ядерным топливом, которое на территории Украины в полном цикле не производится. Определены перспективы научно-технического, производственного и инвестиционного сотрудничества в сфере ядерной энергетики с Казахстаном, Францией и Российской Федерацией. Освещены сущность и механизмы интеграции Украины в глобальные цепочки добавленной стоимости в сфере ядерной энергетики. Рассмотрены проблемы обеспечения эффективного инвестиционного режима Украины в сфере ядерной энергетики.

**Ключевые слова:** ядерная энергетика, международное сотрудничество, внешняя торговля, глобальные цепи добавленной стоимости, продукция двойного использования, упрощения процедур торговли.

**Guzhva I.Yu. Prospects of Ukraine's international cooperation in nuclear energy.** The article deals with peculiarities of domestic nuclear energy sector and the prospects of its development under strengthening international cooperation. The problem of domestic nuclear fuel, which in Ukraine is not produced in the full cycle, is analyzed. Prospects of scientific and technical, industrial and investment cooperation in nuclear energy with Kazakhstan, France and the Russian Federation are outlined. The nature and mechanisms of Ukraine's integration into global value chains in the field of nuclear energy are revealed. Problems of ensuring Ukraine's efficient investment regime in nuclear energy are considered.

**Keywords:** nuclear energy, international cooperation, foreign trade, global value chain, products of dual use, trade facilitation.

**Постановка проблеми.** Розвиток ядерної енергетики є важливим фактором не тільки забезпечення потреб України в електроенергії, але й інтеграції електроенергетичного комплексу, всієї економіки України до системи міжнародних економічних відносин. Передумовою такої інтеграції є наявність власних сировинних ресурсів, потенційні можливості країни щодо створення нових ядерних енергетичних потужностей.

Можна констатувати розвиток міжнародної співпраці і кооперації України у сфері ядерної енергетики і промисловості, поглиблення інтеграційних процесів, націлених на підвищення економічної ефективності й безпеки ядерно-енергетичного комплексу України. При цьому використовується широкий перелік різноманітних форм та методів міжнародного співробітництва.

Разом із цим утрата контролю над низкою багатих енергетичними ресурсами територій країни та розгортання воєнного конфлікту з колишнім основним стратегічним партнером у сфері ядерної енергетики зумовлюють необхідність пошуку нового формату міжнародної співпраці України з метою забезпечення її енергетичної безпеки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у дослідження проблем вітчизняної ядерної енергетики і промисловості зроблено провідними науковцями НАН України [1], ДП НАЕК «Енергоатом» [2], а також знаними вченими-економістами, зокрема В.М. Васильченком [3] С.В. Бегуном [4], О.С. Максимчуком [5] та ін. Ними проаналізовано переваги й недоліки розвитку ядерної енергетики порівняно з альтернативними джерелами енергії в Україні, роз-

роблено низку рекомендацій щодо національної стратегії розвитку ядерної енергетики України, визначено пріоритетні напрями вдосконалення державного управління вітчизняною ядерною промисловістю.

Відаючи належне попереднім напрацюванням, слід зазначити, що за сучасних умов забезпечення енергетичної та національної безпеки України унеможливує подальше використання традиційного формату міжнародного співробітництва у сфері ядерної енергетики, що характеризується низьким рівнем диверсифікації джерел постачання збагаченого та збуту відпрацьованого ядерного палива. Це зумовлює необхідність подальших досліджень у даному напрямі.

**Постановка завдання.** Мета статті полягає у визначенні напрямів та механізмів розвитку науково-технічного і торговельного-інвестиційного співробітництва України з країнами світу для забезпечення ефективного функціонування вітчизняної ядерної промисловості та енергетичної безпеки держави.

**Виклад основних результатів.** Значне зменшення світових запасів традиційних викопних вуглеводнів та погіршення стану навколишнього середовища у зв'язку з їх активним видобуванням призвели до поступової зміни поглядів світової спільноти на розвиток атомної енергетики. У зв'язку із цим світовий енергетичний сектор перебуває на етапі «ядерного ренесансу», який характеризується зміною думки міжнародної громадськості щодо розвитку атомної енергетики, розгортанням будівництва нових атомних електростанцій, виходом на ядерний ринок таких країн, як Китай, Індія та Іран, укрупненням гравців ринку та активними пошуками можливостей розв'язання невирішених проблем ядерної галузі, зокрема питань безпеки, зберігання відпрацьованих відходів тощо.

Україна входить у десятку світових лідерів із виробництва електроенергії на АЕС. Питома вага ядерної енергетики у вітчизняному енергетичному балансі становить майже 50% і з урахуванням низки економічних, екологічних та політичних чинників надалі зростатиме. Але цей процес має відбуватися на новітній технологічній основі, що унеможливує передусім техногенні ризики. Це потребує значних інвестицій, які Україна не має можливості здійснити в рамках задекларованої Енергетичної стратегії до 2035 р. [6].

Жодна країна у світі не вирішує власними силами всі проблеми ядерної енергетики. Україна не є винятком, тому без міжнародного співробітництва та допомоги вирішення проблем подовження термінів експлуатації та побудови нових атомних реакторів, забезпечення ядерним паливом та безпечне поводження з радіоактивними відходами неможливе. Особливо гостро перед Україною стоїть питання забезпечення власних АЕС ядерним

паливом. У світовій практиці існують три основних шляхи його вирішення:

- закупівля ядерного палива на світовому ринку;
- виробництво ядерного палива власними силами;
- виробництво ядерного палива в кооперації з іншими країнами.

Для України найбільш прийнятним та перспективним є третій шлях. Саме у цьому напрямі необхідно сконцентрувати зусилля, зокрема щодо розробки та втілення ефективних для України стратегій міжнародного співробітництва.

У світі сформувався олігопольний ринок ядерного палива, на якому діє обмежена кількість операторів, що можуть виробляти та реалізовувати свіже ядерне паливо. Вони не зацікавлені в тому, щоб з-під їхнього контролю виходили будь-які країни-імпортери. Втім, для України закуповувати свіже ядерне паливо дорого, тому її мета полягає в тому, щоб мінімізувати ціну за рахунок участі у міжнародному проекті виробництва палива. Варіантів реалізації міжнародних проектів у цій сфері небагато: «ТВЕЛ» (РФ), Westinghouse (США, Швеція), AREVA (Франція), «Україна – Казахстан – Росія».

Розрахунки на основі розробленої нами методики оцінки потенційних можливостей України щодо створення і реалізації міжнародного спільного проекту показали, що максимальний індекс значимості з наведених вище проектів має «Україна – Казахстан – Росія» (100%). За ними слідує «Україна – Росія» (98%), «Україна – США» (85%), «Україна – Франція» (80%). Необхідно відзначити, що інтервал оцінок у 80–100% допускає можливість реалізації всіх варіантів, зважаючи на необхідність диверсифікації постачання ядерного палива. Взнявши до уваги визначенні інтегральні оцінки, нами було запропоновано на той час оптимальний сценарій реалізації сумісних міжнародних проектів постачання ядерного палива у пропорції за участю: Росія – 40% від потрібного обсягу палива, США – 30%, Франція – 30% [7, с. 11–12].

Вочевидь, на даному етапі вищенаведені розрахунки перспектив реалізації кожного з проектів потребують переоцінки. Для її здійснення необхідно мати детальну інформацію про потенційні можливості кожної з можливих сторін для участі у проекті. Враховуючи «чутливість» сфери ядерної енергетики, подвійність технологій виробництва ядерного палива, політичний контекст проблеми ядерної безпеки через призму відносин України з Росією, США та країнами ЄС, отримати таку інформацію у систематизованому вигляді практично неможливо. До того ж українській стороні відтепер необхідно не лише чітко усвідомлювати політичні нюанси відносин з основними гравцями світового ринку ядерної енергетики, але й прогнозувати можливі політичні перешкоди та наслідки щодо реалізації проектів без участі Росії, яка досі постачає 95% ядерного палива для потреб українських АЕС.

Утім, сучасний досвід свідчить про ефективне використання Україною можливостей щодо реалізації проєктів у сфері ядерної енергетики без участі Росії. Зокрема, вона нещодавно домовилась створити спільне підприємство з Казахстаном для видобутку урану. Проєкт передбачає використання провідних у світі казахських технологій (видобуток руди і мінералів за допомогою хімічних розчинників через свердловини, пробурені в поклад) для спільного видобутку урану на території обох країн. Це уможливить значне здешевлення для ядерного палива для вітчизняних АЕС, оскільки собівартість уранової руди, добутої в рамках даного проєкту, становитиме близько 30 дол./т, тоді як Україна нині закуповує 1,5 тис. т руди на рік за ціною 120 дол./т [8].

Не менш важливим здобутком є також попередня домовленість з Westinghouse про збільшення поставок в Україну ядерного палива і будівництва на її території заводу з його виробництва. Домовленість передбачає диверсифікацію джерел постачання ядерного палива обсягом близько половини потреб вітчизняних атомних блоків. Відповідно, у квітні 2016 р. Westinghouse також оголосила про розширення свого підприємства з випуску ядерного палива у Швеції для забезпечення зростаючих поставок для реакторів в Україні та інших країнах Східної Європи [9].

Таким чином, Україна активно реалізує перехід від закупівлі ядерного палива за кордоном до його виробництва (у тому числі на власній території) в кооперації з іноземними партнерами. Важливим продовженням цього процесу має бути посилення співпраці з країнами ЄС. Головними напрямками науково-технічного співробітництва у сфері ядерної енергетики на перспективу мають бути: безпека реакторів, радіаційний захист, поводження з радіоактивними відходами, виведення з експлуатації і демонтаж атомних станцій, реалізація електроенергії, яка виробляється ядерними електростанціями, підготовка кадрів для ядерної енергетики.

Необхідно ефективно розвивати співпрацю між Україною та ЄС у рамках Меморандуму про розуміння щодо співробітництва в енергетичній галузі, який передбачає проведення спільної оцінки стану безпеки українських АЕС по чотирьом основним напрямкам: «Проєктна безпека», «Експлуатаційна безпека», «Радіоактивні відходи та зняття з експлуатації», «Регуляторні питання». Щодо співпраці з окремими країнами – членами ЄС, необхідно

активно розвивати співпрацю із Францією, а саме з Electricity de France та компанією AREVA, Чехією, Швецією, Фінляндією та ін.

Найважливішими напрямами розвитку кооперації України та Франції з розвитку ядерної енергетики є:

- підвищення безпеки, модернізація, підвищення ефективності і продовження термінів експлуатації ядерних енергоблоків, що діють у Франції і Україні;
- розробка проєктів конкурентоздатних на світовому ринку ядерних енергоблоків;
- кооперація в будівництві атомних електростанцій у Франції, Україні і третіх країнах, включаючи виготовлення і постачання устаткування для них;
- кооперація у виробництві ядерного палива для АЕС;
- співпраця у сфері поводження з відпрацьованим ядерним паливом і радіоактивними відходами;
- підготовка і підвищення кваліфікації персоналу у сфері ядерної енергетики й атомної промисловості.

Розвиток ядерної енергетики за наведеними вище напрямками в цілому відображає стратегію інтеграції вітчизняної ядерної промисловості до глобальних ланцюгів доданої вартості (GVC). GVC виникли як стратегії, що організують територіально розосереджені виробництва в єдиний ефективний комплекс на основі їх спеціалізації та компліментарності для виробництва певного кінцевого продукту чи послуги. У GVC кожна країна формує не повну вартість товару, а лише бере участь у формуванні доданої вартості на черговому етапі його розробки, виробництва і збуту. Це дає змогу знижувати витрати і підвищувати конкурентоспроможність продукції, розміщуючи окремі етапи виробництва там, де це вигідно. Така структура виробництва визначає участь країн у МПП на різних етапах виробництва з урахуванням технологічного рівня, особливості конкуренції, доступу до ресурсів та ринків, впливає на промислову і торговельну політику уряду [10, с. 48].

GVC описують повний спектр заходів, які здійснюється міжнародним бізнесом у процесі всього циклу виробництва товару – від ідеї його створення до випуску продукції кінцевого використання. Здебільшого ця послідовність включає в себе такі етапи, як проєктування, усі стадії виробництва, маркетинг, збут, сервісне та гарантійне обслуговування споживачем.

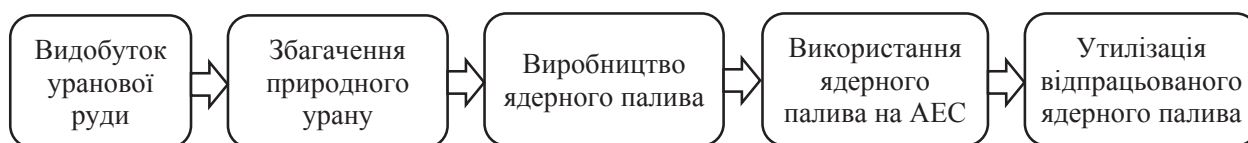


Рис. 1. Організація ланцюга доданої вартості на прикладі ядерної енергетики

Джерело: розробка автора

вача готової продукції. У такій специфічній сфері, як ядерна енергетика, ця послідовність має дещо інший вигляд (рис. 1).

Розгляд світової економіки та міжнародних торговельно-економічних відносин крізь призму глобальних ланцюгів доданої вартості дає змогу краще зрозуміти, як організовані галузі виробництва. Для цього необхідний аналіз структури та динаміки всіх суб'єктів, які беруть участь у формуванні та розвитку цих галузей. В умовах дедалі більшого поширення глобалізації світової економіки, яка формує складну систему взаємодії промислових комплексів різних країн, методологія GVC є корисним інструментом для простеження змін у характері світового виробництва для всебічного аналізу економічної діяльності географічно розосереджених господарських суб'єктів однієї галузі, а також для визначення ролі, яку вони відіграють у країнах із різним рівнем економічного розвитку.

Концепція GVC актуалізувала вирішення проблем, які стосуються нових реалій світового виробництва й обміну. Акцент змістився також на важливість сертифікації міжнародної продукції та технологій її виробництва, що в сучасному світі все більше розглядається як передумова конкурентного успіху для експортоорієнтованих економік. На чільні місця вийшло й питання підвищення якості робочої сили для забезпечення економічної модернізації та міжнародного поширення національних норм і стандартів. Аналіз економічних процесів і явищ крізь призму GVC виявився корисним навіть під час розгляду питань соціального й екологічного розвитку [11].

Безумовно, розвиток GVC є позитивним результатом глобалізації, оскільки дає змогу включати до глобальної економіки практично всі країни. А це сприяє їхньому економічному та соціальному розвитку. Більше того, для відсталих країн і таких, що не мають значних рушіїв внутрішнього зростання, інтеграція до GVC є чи не єдиною можливістю якісного включення в систему глобальних потоків капіталу та міжнародного руху товарів і послуг. Але використання переваг та можливостей від участі в GVC вимагає, щоб підприємства були спроможні поставляти зазначені продукти в потрібній кількості, за потрібною якістю та ціною, у потрібний час. Слід зазначити, що користь від участі в GVC може бути високою, але такими самим є й вимоги щодо вступу до них. І ці вимоги висуваються не лише до бізнесу, але й до органів влади.

У сфері ядерної енергетики такими умовами для України виступають, насамперед, здатність забезпечення ядерної безпеки й нерозповсюдження ядерних матеріалів для виготовлення зброї масового знищення, а також необхідність спрощення процедур зовнішньої торгівлі продукцією ядерної промисловості з метою зменшення транзакційних витрат під час інтеграції вітчизняної сфери ядерної енергетики

до відповідних GVC через проекти міжнародного співробітництва. Водночас слід зауважити, що обидві проблеми є тісно пов'язані.

Що стосується проблем забезпечення режиму нерозповсюдження ядерної зброї, то вітчизняні експерти зазначають наявність у міжнародній спільноті певного занепокоєння щодо ефективності державної системи фізичного захисту ядерних матеріалів та ядерних установок. Конкретними причинами цієї занепокоєності є наявність високозбагаченого урану на ядерних установках України, громіздка та недосконала національна нормативно-правова база фізичного захисту, в якій, зокрема, відсутній такий основоположний елемент державної системи, як проектна загроза ядерним матеріалам та ядерним установкам [12, с. 348].

Наявна ситуація передбачає такий можливий шлях розвитку ядерної енергетики в Україні, як інтенсивний розвиток ядерної енергетики з акцентом на створенні деяких елементів ядерного паливного циклу, нейтральних із точки зору режиму ядерного нерозповсюдження, а також на заходах щодо забезпечення адекватного рівня фізичної і технологічної ядерної безпеки. Річ у тім, що нерозповсюдження зброї масового знищення (у тому числі ядерної) виступає важливою складовою частиною забезпечення ядерної безпеки і передбачає посилений державний нагляд через механізм експортного контролю.

Проте активізація зовнішньоторгівельної діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання потребує трансформації та реформування сучасної «жорсткої» системи експортного контролю в так звану «сприятливу» систему шляхом вибудовування системи, здатної збалансувати і зберегти ефективність базових процедур експортного контролю та створити досконалі механізми сприяння експорту продукції подвійного використання. Серед пріоритетних напрямів розвитку експортного контролю, спрямованих на сприяння економічному розвитку, виокремлюють:

- здійснення заходів дерегуляції деяких норм та процедур державного експортного контролю;
- створення сприятливих умов для національних експортерів та залучення іноземних інвестицій під спільні проекти розвитку;
- удосконалення вітчизняної системи підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації національних кадрів у сфері проведення експортного контролю [13, с. 210].

Інструментами формування сприятливих умов для національних експортерів та інших економічних агентів міжнародного співробітництва у сфері розвитку вітчизняної ядерної енергетики мають стати імплементація Угоди СОТ про спрощення процедур торгівлі, створення індустріальних парків під проекти спільного підприємництва, заснування експортно-кредитного агентства тощо. Необ-



хідно забезпечити збалансовану взаємодію систем експортного контролю і спрощення зовнішньоекономічної діяльності, яка, з одного боку, гарантуватиме використання продукції ядерної промисловості України винятково для енергетичних потреб, а з іншого – не створюватиме надмірних перешкод активізації міжнародного співробітництва в галузі.

**Висновки.** На сучасному етапі у світі відбувається так званий процес «ядерного ренесансу», сутність якого полягає в якісній активізації розвитку ядерної енергетики. Світові тенденції нарощування потужностей ядерної енергетики зумовлені низкою об'єктивних факторів, головним з яких є значне подорожчання органічного палива та вичерпання його світових запасів, необхідність диверсифікації джерел виробництва електроенергії. Наміри та заплановані практичні кроки України щодо розвитку власного ядерно-енергетичного комплексу відповідають світовим тенденціям.

Стан ядерної енергетики України та необхідність її подальшого розвитку на основі сучасних технологій, які забезпечать ефективний рівень виробництва електроенергії та екологічної безпеки, зумовлюють необхідність тісного міжнародного співробітництва з низкою країн, які мають суттєві напрацювання у відповідних сферах. Без тісного міжнародного спів-

робітництва в Україні неможливо буде реалізувати завдання, які задекларовані Енергетичною стратегією України до 2035 р.

Особливо актуальним для України залишається питання забезпечення власних АЕС ядерним паливом. Через об'єктивні ресурсні та фінансові обмеження, а також міжнародні політичні чинники Україна неспроможна створити власне виробництво ядерного палива. Забезпечувати потреби за рахунок імпорту, переважно з Росії, не тільки дорого, але й підриває основи енергетичної безпеки держави. Прийнятним є шлях виробництва і постачання ядерного палива через ініціативну участь у міжнародних проєктах по декількох напрямках (із Казахстаном, США, деякими країнами ЄС), у багатосторонніх проєктах із виробництва ядерного палива під егідою МАГАТЕ.

Для ефективної інтеграції до глобальних ланцюгів доданої вартості у сфері ядерної енергетики через активізацію проєктів міжнародного співробітництва Україна повинна вирішити низку питань внутрішнього характеру, пов'язаних передусім із забезпеченням гарантій ядерної безпеки і нерозповсюдженням ядерного палива як зброї масового знищення, а також зі спрощенням процедур зовнішньої торгівлі продукцією ядерної промисловості.

#### Список літератури:

1. Про стратегію розвитку ядерної енергетики в Україні / Б.С. Патон, О.С. Бакай, В.Г. Бар'яхтар, І.М. Неклюдов. – Х. : НАН України, 2008. – 62 с.
2. Барбашев С.В. Світ атомної енергетики / С.В. Барбашев, Р.Г. Зібницький С.О. Шимче ; за ред. д-ра техн. наук С.В. Барбашева ; ДП «НАЕК «Енергоатом», Укр. ядер. т-во. – О. : Астропринт, 2012. – 142 с.
3. Васильченко В.М. Розвиток ядерної енергетики в Україні / В.М. Васильченко, М.І. Константинов, Л.Л. Литвинський, О.А. Пуртов // Ядерна енергетика та довкілля. – 2013. – № 1. – С. 7–13.
4. Бегун С.В. Пріоритети розвитку ядерної енергетики в Україні / С.В. Бегун // Стратегічні пріоритети. – 2013. – № 2. – С. 81–89.
5. Максимчук О.С. Пріоритетні напрями державного управління процесами розвитку ядерної енергетики та атомної промисловості в Україні / О.С. Максимчук // Публічне адміністрування: теорія та практика. – 2013. – Вип. 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Patp\\_2013\\_1\\_16](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Patp_2013_1_16).
6. Енергетична стратегія України до 2035 року / Міністерство енергетики та вугільної промисловості України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/doccatalog/list?currDir=50358>.
7. Гужва І.Ю. Міжнародне співробітництво України у сфері ядерної енергетики : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.02 / І.Ю. Гужва ; НАН України, Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин. – К., 2010. – 16 с.
8. Україна і Казахстан домовилися створити СП з видобутку урану // Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ergravda.com.ua/news/2016/08/31/603868>.
9. Україна домовилася з американською Westinghouse про будівництво заводу ядерного палива // Український тиждень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tyzhden.ua/News/171140>.
10. Elms D.K. Global Value Chains in a Changing World / D.K. Elms, P. Low. – Geneva: WTO Publications, 2013. – 409 p.
11. Lee J. Global Commodity Chains and Global Value Chains in R.A. Denmark / Joonkoo Lee // The International Studies Encyclopedia. – Oxford: Willey-Blackwell, 2010 [Electronic resource]. – Mode of access : [http://www.blackwellreference.com/public/tocnode?id=g9781444336597\\_yr2015\\_chunk\\_g97814443365979\\_ss1-21](http://www.blackwellreference.com/public/tocnode?id=g9781444336597_yr2015_chunk_g97814443365979_ss1-21).
12. Вороненко В.В. Перспективи розвитку ядерної енергетики України на тлі подальшого загострення ситуації із забезпеченням режиму нерозповсюдження ядерної зброї та боротьби з міжнародним ядерним тероризмом / В.В. Вороненко, Ю.М. Скалецький, В.Ф. Торбін // Проблеми військової охорони здоров'я. – 2011. – Вип. 30. – С. 337–350.
13. Владимиров Т.О. Концептуальні засади розвитку системи експортного контролю України / Т.О. Владимиров // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія «Управління». – 2011. – Вип. 4. – С. 207–213.

**Іванов Є.І.**,  
провідний науковий співробітник  
*Державний науково-дослідний інститут  
інформатизації та моделювання економіки*

### ЧАС ЯК БАР'ЄР У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ

**Іванов Є.І. Час як бар'єр у міжнародній торгівлі.** У статті розглянуто проблему формування сприятливих регуляторних умов у міжнародній торгівлі для забезпечення оперативного та безперервного руху товарів і послуг уздовж глобальних ланцюгів доданої вартості. Проаналізовано ефективність зовнішньоторговельної політики України у сфері оптимізації тривалості експортних та імпорتنих операцій вітчизняних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД). Окреслено шляхи мінімізації витрат часу на здійснення зовнішньої торгівлі в Україні.

**Ключові слова:** зовнішньоторговельна політика, глобальні ланцюги доданої вартості, транзакційні витрати, спрощення процедур торгівлі.

**Іванов Е.И. Время как барьер в международной торговле.** В статье рассмотрена проблема формирования благоприятных регуляторных условий в международной торговле для обеспечения оперативного и бесперебойного движения товаров и услуг вдоль глобальных цепочек добавленной стоимости. Проанализирована эффективность внешнеэкономической политики Украины в сфере оптимизации продолжительности экспортных и импортных операций отечественных субъектов внешнеэкономической деятельности (ВЭД). Определены пути минимизации затрат времени на осуществление внешней торговли в Украине.

**Ключевые слова:** внешнеэкономическая политика, глобальные цепочки добавленной стоимости, транзакционные издержки, упрощение процедур торговли.

**Ivanov E.I. Time as a barrier in international trade.** The article deals with the problem of creating an enabling regulatory environment in international trade to ensure rapid and smooth movement of goods and services along the global value chains. Efficiency of Ukrainian foreign trade policy in optimizing the duration of export and import operations is analyzed. Ways to minimize the time required to implement foreign trade operations in Ukraine are outlined.

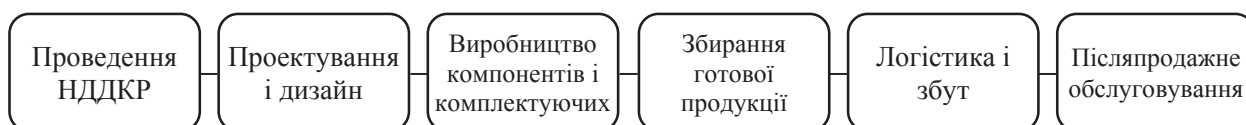
**Keywords:** foreign trade policy, global value chains, transaction costs, trade facilitation.

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі поглиблення процесів інтернаціоналізації та транснаціоналізації виробництва ефективність зовнішньоторговельної політики держави дедалі більше залежить від рівня складності й обтяжливості митних процедур, а також якості транспортно-логістичної та комунікаційної інфраструктур ЗЕД. Додатковий час, що витрачається в разі неналежної організації вищезазначених складників зовнішньоторговельної політики, виступає зайвим бар'єром у міжнародній торгівлі, оскільки збільшує вартість зовнішньоторговельних операцій або навіть блокує їх, якщо торговельні угоди втрачають сенс без оперативного постачання товарів чи послуг між країнами.

Особливої актуальності дана проблема набуває в умовах активного поширення глобальних ланцюгів доданої вартості, що полягають у фрагментації

всього процесу виробництва і збуту продукції на окремі стадії та розміщення їх у різних країнах і регіонах світу з метою оптимізації використання ресурсного потенціалу (рис. 1).

Конкурентоспроможність глобальних ланцюгів доданої вартості значною мірою залежить від організації поставок комплектуючих і збуту готової продукції іноземним кооперантам за принципом just in time (якраз вчасно), оскільки затримки в постачанні призводять до простоїв уздовж усього ланцюга та пов'язаних із цим додаткових витрат. І навпаки, завчасні поставки зумовлюють необхідність використання додаткових складських приміщень, що підвищує вартість кінцевої продукції. Очевидно, що за таких умов якість організації процесу митного очищення товарів та інфраструктури ЗЕД у країні відіграють надзвичайно важливу роль



**Рис. 1.** Схема організації глобального ланцюга доданої вартості

Джерело: складено на основі [1, с. 9]

в інтеграції національної економіки до світового господарства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню проблем адаптації зовнішньоторговельної політики України та країн світу до сучасних викликів, пов'язаних із розповсюдженням глобальних ланцюгів доданої вартості, присвячено наукові роботи низки вітчизняних учених-економістів, зокрема В.П. Онищенко [2], І.Ю. Гужви [3], І.В. Кравцової [4], Г.В. Дугінця [5], О.І. Рогач [6] та ін.

Однак попри наявні напрацювання питанню тривалості й оперативності здійснення зовнішньоторговельних операцій як фактору розвитку міжнародної торгівлі приділено недостатньо уваги, що зумовлює необхідність подальших досліджень.

**Постановка завдання.** Мета дослідження полягає у визначенні впливу фактору часу на динаміку розвитку міжнародної торгівлі та аналізі ефективності зовнішньоторговельної політики України в контексті забезпечення оптимальної тривалості експортно-імпортних операцій.

**Виклад основних результатів.** Про важливість фактору часу у зовнішній торгівлі свідчать результати міжнародних досліджень, відповідно до яких скорочення часу, необхідного для здійснення експорту на 1%, призводить до зростання його обсягів приблизно на 0,4%; зменшення тривалості здійснення імпорту товару промислового призначення на один день за економічним змістом є рівноцінним зменшенню ввізного мита на нього приблизно на 0,8 відсоткових пункти в адвалерному еквіваленті; один додатковий день, витрачений на транзит продуктів харчування, призводить до збільшення їх кінцевої ціни в середньому на 0,9%; а один додатковий

день, що витрачається на здійснення транзиту, рівнозначний зростанню відстані між торговельними партнерами на 70 км [7]. Варто також зазначити, що зі збільшенням на 10% часу на митне оформлення відбувається зменшення обсягів імпорту на 5–25% залежно від товарної групи та країни призначення [8, с. 104].

Скорочення тривалості зовнішньоторговельних операцій дає змогу зменшувати витрати на їх здійснення за рахунок зниження витрат на транспортні послуги компаній-перевізників, скорочення витрат на оплату стоянки в пунктах митного контролю, зменшення витрат на покриття збитків через пошкодження чи зіпсування вантажу, зменшення вартості страхування вантажу (чим швидше здійснюється постачання товару, тим меншими є ризик його пошкодження в дорозі і, відповідно, вартість його страхування). Отже, час, що витрачається на здійснення міжнародних поставок товарів та послуг, у сучасному світі виступає однією з вагомих складових частин формування транзакційних витрат у зовнішній торгівлі.

Регуляторна політика України щодо забезпечення оптимальної тривалості зовнішньоторговельних операцій є значно менш результативною, ніж у провідних країнах світу, що зумовлює витрачання вітчизняними суб'єктами ЗЕД зайвого часу на здійснення експорту й імпорту порівняно з іноземними партнерами (табл. 1).

Якщо в Україні бюрократичний тягар оформлення документів на здійснення експортної операції забире 96 год., то в Грузії – 48 год., у Китаї – 21,2 год., Великобританії – 4 год., а в Польщі, Німеччині і Канаді – близько однієї години. За тривалістю оформ-

Таблиця 1

**Тривалість зовнішньоторговельних операцій в Україні та країнах світу в 2015 р.**

Країни	Час на експорт, годин			Час на імпорт, годин		
	Оформлення документів	Митне очищення	Транспортування	Оформлення документів	Митне очищення	Транспортування
Казахстан	132	133	148	6	2	84
Україна	96	26	5	168	52	5
Бразилія	42	49	11,4	146,1	63,1	13,4
Росія	42,5	96	15,3	42,5	96	15,3
Китай	21,2	25,9	6,7	65,7	92,3	6,7
США	1,5	1,5	48,4	7,5	1,5	77,8
Японія	3,4	48	2,3	3,4	48	2,3
Норвегія	62	62	1	2	2	1
Грузія	48	14	7	24	14	7
Туреччина	2	8	3	11	36	3
Молдова	48	3	2	2	3	5
Польща	1	0	14	1	0	14
Великобританія	4	24	5	2	8	5
Німеччина	1	36	3	1	0	5
Канада	1	2	2	1	2	2

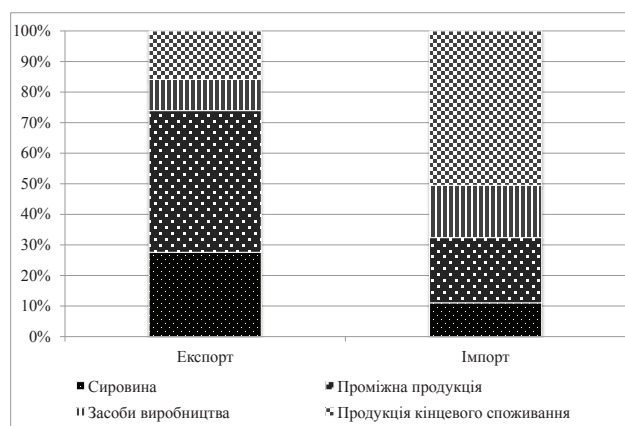
Джерело: складено на основі [9, с. 185–246]



лення документів на імпорт Україна взагалі випереджає переважну більшість країн світу – 168 год., тоді як у США він становить 7,5 год., а в країнах ЄС – 1–2 год. Загалом витрати часу на здійснення імпорту в Україні становлять 225 год., експорту – 100 год., тоді як у Туреччині ці показники становлять 50 і 13 год. відповідно, а в Канаді – по 5 год.

Значна тривалість здійснення експортно-імпорتنних операцій створює відчутні перешкоди транскордонному руху товарів та інтеграції України до глобальних ланцюгів доданої вартості, оскільки призводить до зростання транзакційних витрат у міжнародній торгівлі. Так, у розвинутих країнах вони становлять 3–5% від прибутку, тоді як в Україні сягають 40%, виступаючи одним з основних чинників формування несприятливого режиму зовнішньої торгівлі [10, с. 138].

Як наслідок, для України характерний низький рівень інтеграції до глобальних ланцюгів доданої вартості. Відповідний індекс інтеграції для вітчизняної економіки, який відображає частку імпорتنних компонентів в експортованій країною продукції, становить усього 13,9%, тоді як відповідний показник Канади становить 19,5%, Туреччини – 21,8%, Німеччини – 26,6%, Китаю – 32,6% [11, с. 20]. У загальному обсязі українського імпорту сировина і комплектуючі для вітчизняної переробної промисловості становлять усього 31,8%, тоді як продукція кінцевого споживання та засоби виробництва – 68,2% (рис. 2). Таким чином, значні витрати часу на здійснення ЗЕД також слугують одним із чинників, які гальмують розвиток вітчизняного виробництва товарів і послуг із високим рівнем доданої вартості.



**Рис. 2. Структура зовнішньої торгівлі України товарами за ступенем обробки в 2014 р.**

Джерело: складено на основі [12]

Одним із найбільш ефективних механізмів реформування вітчизняної зовнішньоторговельної політики в контексті скорочення тривалості транзиту та переміщення товарів і послуг через кордон митної території за сучасних умов видається виконання Україною Угоди СОТ про спрощення процедур торгівлі, яка була прийнята на IX Міністерській

конференції СОТ у грудні 2013 р. Дана Угода покликана прискорити експортно-імпорتنні процедури на кордоні, посилити транспарентність, зменшити неефективність митних процедур та, відповідно, підвищити рівень міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних суб'єктів ЗЕД. Відповідно, головними цілями Угоди є спрощення, гармонізація і стандартизація митних процедур та інформаційних потоків, автоматизація експортно-імпорتنних операцій, а також створення інших сприятливих умов для міжнародного руху товарів і послуг.

Таким чином, вітчизняна економіка має значний потенціал для активізації участі у світовому ринку товарів і послуг на основі якісно нової парадигми зовнішньоторговельної політики, яка ставить усунення адміністративних та інфраструктурних перешкод у міжнародній торгівлі на одне з чільних місць у своїй системі пріоритетів. Використання цього потенціалу можливе у разі здійснення належних кроків на національному і наднаціональному рівнях.

1. Оскільки показники ефективності митного адміністрування й якості торговельної інфраструктури залежать від багатьох чинників, вплив яких на створення перешкод у міжнародній торгівлі надзвичайно різняться по галузях промисловості, реформи у відповідній сфері на національному рівні слід проводити за такими двома напрямками:

- створення державного органу, уповноваженого шляхом тісної співпраці з бізнесом збирати, аналізувати та розповсюджувати у вільному доступі інформацію про наявність, специфічні риси і рівень впливу відповідних адміністративних та інфраструктурних перешкод для міжнародної торгівлі як у вітчизняній практиці, так і в країнах – основних торговельних партнерах. Це дасть бізнесу змогу виявляти та обходити найбільш серйозні перепони у зовнішньоторговельній діяльності, а також здійснювати постійний моніторинг і контроль над проведенням відповідних реформ;

- створення урядового центру з координації роботи дозвільно-ліцензійної системи державного управління з метою уникнення дублювання функцій відповідних служб на рівні митниці, органів місцевої і центральної влади, різних міністерств та відомств, що дасть змогу зменшити бюрократичне й корупційне навантаження на міжнародну торгівлю.

2. Зобов'язання на наднаціональному рівні повинні бути спрямовані на уніфікацію практики митного контролю різних країн, розвиток спільних інфраструктурних проектів і мають містити заходи щодо:

- укладання міжнародних договорів щодо розвитку торговельної інфраструктури на всьому шляху виробництва та доставки кінцевої продукції, що охоплюватимуть усі елементи системи інфраструктури міжнародної торгівлі (повітряне, наземне, морське й залізничне сполучення, вантажно-розвантажувальні роботи, зберігання, складування тощо);

– гармонізації формату й обробки даних митними службами різних країн, імплементації на міжнародному рівні єдиних стандартів електронного документообігу на митниці (із повним усуненням паперових носіїв), запровадження узгоджених стандартів митного очищення та єдиних підходів до застосування правил походження товарів.

**Висновки.** Час, що витрачається на здійснення експортно-імпортних операцій, у сучасних умовах відіграє значну роль у формуванні динаміки та географічних векторів розвитку міжнародної торгівлі. Ефективність зовнішньоторговельної політики України з точки зору оптимізації витрат

часу на здійснення експортно-імпортних операцій залишається низькою. Таким чином, вітчизняна економіка має значний потенціал активізації своєї участі на світовому ринку товарів і послуг та ланцюгах доданої вартості за рахунок усунення зайвих бюрократичних та адміністративних перешкод у зовнішній торгівлі, а також удосконалення транспортно-логістичної та комунікаційної інфраструктур ЗЕД. Реалізація такої стратегії передбачає здійснення відповідних інституційних реформ на національному і наднаціональному рівнях, зокрема виконання Угоди СОТ про спрощення процедур торгівлі.

### Список літератури:

1. The Shifting Geography of Global Value Chains: Implications for Developing Countries and Trade Policy / World Economic Forum. – Geneva: WEF, 2013. – 36 p.
2. Онищенко В.П. Сучасні організаційні форми та моделі міжнародного бізнесу / В.П. Онищенко // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2015. – № 3. – С. 20–31.
3. Гужва І.Ю. Механізми активізації участі вітчизняних експортерів у глобальних ланцюгах доданої вартості / І.Ю. Гужва // Формування ринкових відносин в Україні. – 2015. – № 6(169). – С. 208–213.
4. Кравцова І.В. Теоретичні засади дослідження світової економіки на основі глобальних ланцюгів створення вартості / І.В. Кравцова // Науковий часопис НПУ імені М. П. Драгоманова. Серія 18: Економіка і право. – 2015. – Вип. 28. – С. 32–37.
5. Дугінець Г.В. Особливості формування міжнародних виробничих мереж в сучасних умовах / Г.В. Дугінець // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Т. 1. – № 1. – С. 243–247.
6. Рогач О.І. Характерні риси розвитку міжнародного виробництва ТНК в посткризовий період / О.І. Рогач // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2013. – № 112. – Ч. 2. – С. 276–280.
7. Gain W. Trade Facilitation Reform: World Bank Group Methodologies and Indicators / William Gain. – 2015. – Mode of access : <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=39534720>.
8. Щербата Н.З. Зовнішньоекономічна політика Європейського Союзу в зонах вільної торгівлі : [монографія] / Н.З.Щербата. – Луцьк: Волин. нац. ун-т ім. Л. Українки, 2011. – 199 с.
9. Doing Business 2016: Measuring Regulatory, Quality and Efficiency / International Bank for Reconstruction and Development. – Washington: IBRD, 2016. – 338 p.
10. Осадча Н.В. Системне уявлення щодо регуляторного митного режиму в умовах глобалізації зовнішньоекономічної діяльності / Н.В. Осадча // Вісник економічної науки України. – 2009. – № 1. – С. 134–145.
11. Біла книга. Як реалізувати експортний потенціал України за умов глобалізації: пропозиції щодо сприяння розвитку українського експорту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ier.com.ua/files/publications/Books/2016/White\\_book\\_export\\_UKR\\_2016.pdf](http://www.ier.com.ua/files/publications/Books/2016/White_book_export_UKR_2016.pdf).
12. Products by Stage of Processing Exports-Imports by Ukraine / The World Bank: World Integrated Trade Solutions. – 2016. – Mode of access : <http://wits.worldbank.org/Default.aspx>.

**Крамаренко Р.М.**, к.е.н., доцент,  
професор кафедри міжнародного обліку та аудиту  
*Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана*

## КЛЮЧОВІ НАПРЯМИ АКТИВІЗАЦІЇ РОЗВИТКУ МЕГАПОЛІСУ

**Крамаренко Р.М. Ключові напрями активізації розвитку мегаполісу.** У статті проаналізовано креативний складник економічної активності столичного мегаполісу. Розглянуто особливість міської структури сукупної робочої сили головних мегаполісів США, парадигми світової сучасності для формування урбаністичних концепцій. Проаналізовано певні відмінності в підходах до визначення розвитку креативного міста. Розглянуто системні індикатори, які включає в себе smart-economy.

**Ключові слова:** креативна економіка, смарт-економіка, мегаполіс, економічний розвиток.

**Крамаренко Р.М. Ключевые направления активизации развития мегаполиса.** В статье проанализирована креативная составляющая экономической активности столичного мегаполиса. Рассмотрены особенности городской структуры рабочей силы главных мегаполисов США и парадигма мировой современности для формирования урбанистических концепций. Проанализированы отличия в подходах к определению развития креативного города. Рассмотрены системные индикаторы, которые включает smart-economy.

**Ключевые слова:** креативная экономика, смарт-экономика, мегаполис, экономическое развитие.

**Kramarenko R.M. Key areas of metropolis development activation.** The article analyzes the creative part of the economic activity of the capital metropolis. Considered feature urban structure of the total labor force major US cities. In the article the modern world paradigm for the formation of urban concepts were determined. We analyzed some differences in approach to the definition of a creative city. A systematic indicators that include smart-economy were determined.

**Keywords:** creative economy, smart economy, metropolis, economic development.

**Постановка проблеми.** Сучасні мегаполіси останнім часом перебрали на себе значну кількість додаткових функцій, адже саме вони є локалізованими лідерами світової економіки, вплив на яку з боку світових міст із кожним роком стає все більш відчутним. Основними ознаками особливої ролі міських агломерацій у глобальному господарстві стали: надзвичайно висока концентрація креативного, інституційного та частково виробничого капіталу, явища, відомого як гіперлокалізація; нагальна потреба у швидкій модернізації ринкової, транспортної, соціальної, фінансової, технічної та інноваційної інфраструктур, збалансована й ефективна діяльність яких забезпечує високий рівень конкурентоспроможності міста та адекватну реакцію на інформаційні сигнали, що надходять ззовні; селективний відбір міграційних ресурсів за їх креативними ознаками, високою мобільністю, урегульованістю, прогностичністю та можливістю швидкої комерціалізації ефектів знанневої економіки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Провідні економісти розвинених країн світу вже давно оцінили можливості креативної економіки для розвитку окремих міст, територій та країн загалом. Серед зарубіжних науковців, які присвятили свої дослідження питанням розвитку креативного міста, стали Р. Флоріда, Т. Кун, Дж. Хокінс, Ч. Лендрі, Т. Флемінг, Дж. Поттс, П. Лінднер, Дж. О'Конор,

Е. Мельвіль, Р. Сведберг, Е. Зеленцова, Л. Вистряков, Й. Клоудова.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження основних положень та встановлення особливостей напрямів розвитку креативного міста.

**Виклад основних результатів.** У процесі оцінювання перспектив розвитку міст надзвичайно важливим моментом є правильна інтерпретація суті його системних характеристик. Ось чому визначення «технологічності» міста проходить не лише в межах дослідження концентрації його креативного потенціалу, а й так званої smart-economy, яка включає в себе низку системних індикаторів, що визначають селективні пріоритети розвитку міста-столиці, який не обов'язково може бути мегаполісом. Складовими частинами такої дослідницької моделі є смарт-економіка (конкурентоспроможність, яка включає не лише оціночні дані щодо продуктивності праці, зрілість ринків, підприємництво, економічний імідж, а також «інноваційний дух»), смарт-люди (соціальний і людський капітал), смарт-управління (прийняття рішень, державний та соціальний сервіс, наявність політичних стратегій), смарт-мобільність (транспорт та ІСТ-інфраструктура), смарт-середовище (природні ресурси) та смарт-лівінг (якість життя, котра охоплює створене в місті культурне середовище, житлове забезпечення, освітню доступність, соціальне згуртування тощо). У ході проведеного дослідження було встановлено що найкращі показ-

ники серед малих столиць Європи має Люксембург, який ділить таку континентальну першість зі статусом фінансового і страхового центру [1, с. 16].

Таким, що заслуговує на увагу, було дослідження V. Royuela та M. Artis (2005 р.), котрі подібно до R. Florida виявили за багатокритеріальною основою рівень якості життя в агломерації мегаполісу Барселони і дійшли висновку, що його міграційна привабливість багато в чому залежить від створених у ньому комфортних умов проживання, а також від креативного (насамперед мистецького) іміджу столиці Каталонії [2].

Слід зазначити, що рівень очікування та перспективи економічного зростання можуть суттєво різнитися між собою залежно від місця розташування мегаполісу та чисельності населення в ньому. Таку парадоксальну гіпотезу висунули P. Taylor та R. Aranya. Внаслідок проведення ними спеціального тестування були визначені очікування (песимістичні/оптимістичні) населення багатьох міст, що розташовані в різних частинах планети (табл. 1).

Проведене дослідження дало змогу встановити, що креативне сприйняття позитивності чи негативності змін у мегаполісах доволі різняться по всьому світу. Швидше всього креативних змін очікують в столицях країн Західної Європи, тихоокеанських містах Азії, а також на Середньому Сході. Водночас переважання негативної реакції характерне для міст США та регіону Суб-Сахари в Африці. Однак якщо у Сполучених Штатах це можуть бути суто економічні причини (можливе банкрутство мерії Нью-Йорку, занепад Детройту внаслідок масового закриття автомобільних заводів в штаті Мічиган), то в Африці песимістичні прогнози (і частково вони підтверджувались протягом останніх п'яти років) були пов'язані з політичною нестабільністю, безробіттям, подальшим зростанням посушливості клімату в Африці і проблемою водопостачання на Близькому Сході.

Як уже зазначалося, реалізація багатьох стратегій розвитку міст нерідко перетинається з проблемою зростання його креативності. Таку своєрідну функцію гармонізації може взяти на себе старопромисловий мегаполіс, у межах якого створено чи створюється ціла низка епатажних місць або ж видовищних центрів, які будуть виступати певним «магнітом» для туристів або ж паломників чи в разі формування так званих культових зон приваблювати для себе фанатів, прихильників та послідовників. Прикладів такого нового перевтілення старих міст є чимало. В основі їх стратегії, як правило, лежать амбіції авторів та креативність тих, що створюють проект. Унаслідок ліквідації тютюнової фабрики в Ліоні (Франція) на її місці відкрився університет Ліон-3; закриття заводів у центрі Тампере (Франція) дало змогу переобладнати їх приміщення в офіси, бізнес-інкубатори, ресторани і музеї (у тому числі такі унікальні, як Музей шпіонажу); нові дизайнерські центри було побудовано у Нью-Каслі (Великобританія) після закриття шахт та повної втрати містом промислової функції. Із цього випливає, що вплив креативного класу у подальшому розвитку міст буде суттєво посилюватись, натомість роль робочого класу – зменшуватись, що в цілому відповідатиме постіндустріальним стратегіям країн-лідерів. Водночас у зв'язку із реалізацією основних засад третьої промислової революції значно зросте потреба у фахівцях із сучасних технологій, дизайну, культури і мистецтва, потреба в яких буде задовольнятися за рахунок талановитих випускників університетів.

Доволі цікаву особливість міської структури сукупної робочої сили головних мегаполісів США вдалося виявити R. Florida (табл. 2). Серед десяти найбільших за часткою креативного класу міст він виокремив столицю країни – Вашингтон, далі йдуть Ролі-Дарем (місто-аеропорт в Каліфорнії), Остін,

Таблиця 1

Біноміальний тест очікувань населення мегаполісів за P. Taylor, R. Aranya [1, с. 12]

Гіпотеза	Негативні зміни	Позитивні зміни	Разом	P-value test
1. Столичні міста	53	73	126	0,0021
2a. Глобальні міста	14	11	25	0,345
2b. Середні міста	94	95	189	0,4443
3a. Південні міста	66	73	139	0,2514
3b. Нові південні міста	54	59	113	0,4602
4a. Міста США	31	13	44	0,0021
4b. Західноєвропейські міста	34	53	87	0,0162
4c. Тихоокеанські азійські міста	14	23	37	0,0505
4d. Східноєвропейські міста	5	15	20	0,021
4e. Міста в Суб-Сахарі (Африка)	20	10	30	0,0228
4f. Міста середнього сходу	12	22	34	0,301
4g. Латиноамериканські міста	17	22	39	0,2611
4h. Південно-Азійські міста	8	7	15	0,500



Структура креативного класу деяких найбільших міст США за R. Florida, 2003 р. [3, с. 368]

Ранг	Місто	Креативний клас, %	Суперкреативний клас, %	Робочий клас, %
1	Вашингтон	39,81	16,95	43,18
2	Ролі-Дарем	39,35	20,17	40,39
3	Остін	37,52	18,72	43,64
4	Бостон	36,48	19,79	43,68
5	Сан-Франциско	36,08	21,90	41,73
6	Сіетл	34,84	21,90	43,13
7	Харфорд	34,78	21,38	43,76
8	Денвер	34,31	21,90	43,66
9	Міннеаполіс	33,64	23,60	42,67
10	Нью-Йорк	33,25	19,51	47,19

Бостон, Сан-Франциско. Парадоксально, що Нью-Йорк при цьому виявився лише на десятому місці.

Водночас американський автор вводить поняття «суперефективний креативний клас», котрий об'єднує найбільш талановитих і, головне, затребуваних фахівців у селективних сферах послуг. Як впливає з таблиці, лідером у цьому напрямі є Міннеаполіс, якому науковець прогнозує велике майбутнє.

Окремої уваги заслуговує університетська освіта, яка виступає потужним стимулом розвитку креативності міста і водночас його продуцентом. Створення низки нових наукових лабораторій, проведення системних досліджень у гуманітарній сфері не лише сприяє регіональному зростанню, а й поліпшує якість людського потенціалу. Саме така закономірність і була ідентифікована свого часу в м. Мехіко [3, р. 2725].

Разом із тим креативна економіка, і на цьому сходиться більшість авторів, потребує злагодженого (м'якого) регулювання з метою оптимізації впливу суспільства на неї та недопущення волюнтаризму під час прийняття адміністративних рішень. Спробу розробити саме таку модель взяла на себе V. Landerbach [4]. Дзеркальна симетричність, до якої вдалася авторка, суттєво вплинула на відтворення гармонізаційної мотивації двох протилежних за своєю дією акторів. З одного боку, це люди, котрі мають креативний потенціал та займаються відповідною роботою. Вони можуть осідати на постійне місце проживання в мегаполісі і створювати в його межах креативні райони (такі є в Парижі, Нью-Йорку, Копенгагені та в інших столицях). Вони про-

ходять довгий шлях від ініціювання своїх проєктів до конкретного результату.

З іншого боку, наступний гравець – державний сектор діє у протилежному форматі, реалізуючи свої інтереси, від ініціювання до результату, наслідком чого має стати також створення креативного району, щоправда, з наданими йому привілеїв і відповідних регламентацій діяльності. Отже, спільна дія урядових, муніципальних та підприємницьких кіл у межах приватно-державного партнерства є доволі перспективним напрямом реалізації системної моделі «креативний комплекс міста».

**Висновки.** Таким чином, креативний складник розвитку міст столичного рангу дає їм додатковий поштовх для їх посилення конкурентоспроможності, підвищення стратегічної мотивації та секторальної досконалості та наповнення місцевого бюджету в процесі посилення глобалізаційних впливів. Креативний складник економічної активності столичного мегаполіса є важливим фактором його подальшого розвитку, що дає змогу місту частково відмовитись від своєї промислової функції за рахунок зосередження на його території таких сервісних систем, які забезпечують йому міжнародну іміджевість, залучення талановитих людей з усього світу, поліпшення інфраструктури, зростання доходів міського бюджету та стимулювання в силу зосередження в ньому культурних, видавничьких, культових та інших центрів туристичних потоків, підвищення його стійкої до зовнішніх та внутрішніх шоків та локальної конкурентоспроможності в глобальному економічному середовищі.

#### Список літератури:

1. Smart cities. Ranking of European medium-sized cities. Final report. – Ljubljana: University of Ljubljana, 2007. – 27 p.
2. Royuela V., Arvis M. Convergence Analysis in Terms of Quality of Life in the Urban Systems of the Barcelona Province, 1991-2000 / Vicente Royuela, Manuel Arvis // Regional Studies. – 2006. – № 5 (Vol.40).
3. Florida R. The Rise of the Creative Class. And How It's Transforming Work, Leisure, Community and Everyday Life. – New York, 2004. – 434 p.
4. Lauderbach M. How to develop creative quarters? The way of co-governance / Marina Lauderbach // Regional Insight. – 2013. – № 2 (Vol.4) – P.12–14.

Красілич І.О., аспірант,  
Українська академія друкарства

## АНАЛІЗ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

**Красілич І.О. Аналіз експортно-імпортної діяльності машинобудівних підприємств.** У статті проведено дослідження експорту та імпорту машинобудівної продукції, зокрема їх географічної структури. Проаналізовано темпи оновлення і вибуття основних фондів машинобудівних підприємств. Доведено, що для вітчизняної галузі машинобудування властивий високий рівень використання у виробничій діяльності повністю зношених основних фондів. Установлено, що у вітчизняній автомобільній галузі, зокрема у виробництві сільськогосподарської техніки, міститься значний потенціал імпортозаміщення. Виявлено актуальні проблеми, що заважають повною мірою реалізувати експортний потенціал України.

**Ключові слова:** експорт, імпорт, машинобудівна продукція, машинобудівні підприємства, основні фонди, імпортозаміщення.

**Красілич И.О. Анализ экспортно-импортной деятельности машиностроительных предприятий.** В статье проведено исследование экспорта и импорта машиностроительной продукции, в частности их географической структуры. Проанализированы темпы обновления и выбытия основных фондов машиностроительных предприятий. Доказано, что в отечественной отрасли машиностроения наблюдается высокий уровень использования в производственной деятельности полностью изношенных основных фондов. Установлено, что в отечественной автомобильной отрасли и в производстве сельскохозяйственной техники имеется значительный потенциал импортозамещения. Выявлены актуальные проблемы, мешающие в полной мере реализовать экспортный потенциал Украины.

**Ключевые слова:** экспорт, импорт, машиностроительная продукция, машиностроительные предприятия, основные фонды, импортозамещение.

**Krasilych I.O. Analysis of export-import activities engineering companies.** The paper studied the export and import of engineering products, including its geographical structure. Analyzed the rate of renewal and disposal of fixed assets machine-building enterprises. It is proved that for the domestic engineering characteristic is the high level of use in the production of fully depreciated assets. Established that the domestic automotive industry provides significant potential for import substitution as well as in the production of agricultural machinery. Discovered real issues hindering fully realize the export potential of Ukraine.

**Keywords:** export, import, production engineering, machine-building enterprises, fixed assets, import substitution.

**Постановка проблеми.** В умовах членства України в СОТ, а також у процесі налагодження економічних відносин між контрагентами в умовах ратифікації Україною договору про Асоціацію з Європейським Союзом найбільш гостро стоїть проблема розвитку експортно-імпортної діяльності машинобудівних підприємств. Експортний та імпортний потенціал України потребує детального аналізу з метою виявлення шляхів нарощення імпортозамінювального виробництва і підвищення рівня технологічності машинобудівної продукції, яка виготовляється на експорт.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Серед науковців, що певною мірою досліджували розвиток експортно-імпортної діяльності, слід виокремити Т. Кузнецову, Х. Мафферта, О. Свиридову, С. Бубенку, В. Грищенку, О. Попову, Л. Петренку, Н. Філіппову, Л. Серова, а також І. Алексеєву, В. Козика, Є. Крикавського, О. Кузьміна, Й. Петровича, Ж. Поплавську, Ю. Стадницького, Н. Чухрай та ін. Незважаючи на велику кількість наукових праць і значні досягнення вчених, експортно-імпортна

діяльність машинобудівних підприємств України потребує детального аналізу, спрямованого на виявлення шляхів розвитку імпортозамінювального виробництва і нарощення експортного потенціалу.

**Постановка завдання.** Мета статті – розкрити особливості та характерні риси розвитку експортно-імпортної діяльності машинобудівних підприємств України.

**Виклад основних результатів.** Україна здійснює зовнішньоторговельні операції з партнерами з понад 200 країн світу, зокрема з країнами СНД, ЄС, Азіатсько-Тихоокеанського, Африканського регіонів, Близького та Середнього Сходу, Північної та Латинської Америки. За даними Міністерства економічного розвитку та торгівлі України, переважну частину вітчизняної продукції з високим рівнем доданої вартості в товарній структурі експорту становить продукція машинобудування [1, с. 10].

В Україні склалася певна територіальна спеціалізація комплексу, згідно з якою за окремими регіонами закріпилося виробництво переважно тієї чи іншої

машинобудівної продукції. Це, зокрема, енергетичне, електротехнічне, сільськогосподарське і транспортне машинобудування у м. Харків; важке та транспортне машинобудування – на Донбасі, важке, сільськогосподарське машинобудування, автомобільна та електротехнічна промисловість – у Придніпров'ї; верстати, обладнання, прилади, електро- та радіотехнічна промисловість, хімічне машинобудування – у центральних областях; обладнання, прилади, електротехнічне, сільськогосподарське машинобудування – на Поділлі; хімічне, електротехнічне, сільськогосподарське машинобудування – у західних областях; суднобудування, будівельно-шляхове та підйомно-транспортне машинобудування, верстати, обладнання та прилади – у Причорномор'ї [2].

Вітчизняне машинобудування об'єднує 11 267 підприємств із виробництва різноманітних машин і устаткування, приладів і апаратури тощо, з яких 146 – великі, 1 834 – середні та 9 287 – малі. У машинобудуванні зосереджено понад 15% вартості основних засобів і майже 6% оборотних активів вітчизняної промисловості та понад 22% кількості найманих працівників. Понад 50% виробленої в країні машинобудівної продукції відправляється на експорт. Частка імпортової продукції у внутрішньому споживанні досягла 57,8%, а власного виробництва – 42,2% [3].

Українська продукція машинобудування експортується до 77 країн світу. Переважно експортуються вантажні вагони (16% експорту), проводи ізольовані, кабелі та інші ізольовані електричні провідники, кабелі волоконно-оптичні (9,6%), двигуни турбореактивні, турбогвинтові та інші газові турбіни (9,5%), вузли і запасні частини до залізничних локомотивів або моторних вагонів трамваїв або рухомого складу (4,8%), літальні апарати (1,8%). Основна частка цієї продукції імпортується Російською Федерацією (51,3%), Казахстаном (7,4%) і Угорщиною (5,5%) [2, с. 10].

У 2010 р. обсяг експорту зріс порівняно з 2009 р. на 27,9%, а в 2011 р. – на 30% порівняно з попереднім роком. У 2012 р. зростання експорту відбулось на 436,2 млн. дол. відносно 2011 р. Своєю чергою, у 2013 р. мало місце зменшення обсягу експорту з 68 830,4 млн. дол. у 2012 р. до 63 320,7 млн. дол. (табл. 1), що можна пояснити невдалими організаційними змінами у виконавчих органах державного управління, функція яких – захищати інтереси вітчизняних експортерів. У даному разі йдеться про передачу функцій з управління торговельно-економічними місіями (ТЕМ) Міністерством економіки України Міністерству закордонних справ України. Останнє ліквідувало ТЕМ і утворило відділи з економічних питань (ВЕМ) у складі закордонних дипломатичних установ.

Як наслідок, нині Міністерство економічного розвитку та торгівлі України втратило повноваження відстоювати інтереси вітчизняних суб'єктів експортно-імпортової діяльності на іноземних ринках, а Міністерство закордонних справ України, маючи такі повноваження, позбавлене економічних інструментів, важелів управління, оскільки воно займається переважно дипломатичними проблемами. Усе це призвело до розбалансування системи зовнішньоекономічної діяльності, ускладнилося надання допомоги вітчизняним виробникам у захисті їх економічних інтересів за кордоном, просуванні на іноземні ринки їх товарів і послуг, послабилась підтримка національних товаровиробників, проти яких за кордоном ведуться антидемпінгові, антисубсидійні, спеціальні та судові розслідування [4].

Використовуючи досвід захисту національних інтересів державних інституцій ЄС, США, Китаю, Кореї тощо, в Україні доцільно централізувати систему захисту вітчизняних експортерів, зокрема високотехнологічної продукції. Л. Козаченко слушно стверджує, що для нарощування експорту науко-

Таблиця 1

## Географічна структура експорту-імпорту товарів, млн. дол.

Роки	Всього	Країни СНД	Інші країни світу	Європа	Країни ЄС(28)	Азія	Африка	Америка	Австралія і Океанія
Експорт									
2009	39695,7	13472,9	26222,8	10264,5	9514,3	12131,7	2627,8	1124,2	21,6
2010	51405,2	18740,6	32664,6	13829,6	13085,3	13715,4	3018,7	2000,0	28,4
2011	68394,2	26177,0	42217,2	18442,4	18021,5	17737,8	3344,2	2552,3	29,8
2012	68830,4	25318,6	43511,8	17424,0	17123,7	17681,1	5638,2	2607,7	50,9
2013	63320,7	22077,3	41243,4	17064,2	16758,6	16813,0	5094,7	2163,6	40,1
Імпорт									
2009	45433,1	19692,6	25740,5	16233,8	15438,5	6538,6	617,6	2197,9	149,4
2010	60742,2	26697,4	34044,8	20004,5	19151,4	10023,3	874,4	2879,4	261,4
2011	82608,2	37212,4	45395,8	27065,9	25805,8	13279,9	940,6	3913,9	194,0
2012	84717,6	34497,2	50220,4	27569,6	26237,2	17140,5	851,3	4446,7	195,7
2013	76986,8	27941,6	49045,2	28566,2	27046,5	15237,3	749,8	4339,9	93,7

Джерело: інформація із сайту <http://www.ukrstat.gov.ua>



місткої та унікальної продукції необхідні податкові преференції і державні гарантії щодо страхування експортних ризиків. У країнах з експортоорієнтованою економікою уряди держав, як правило, беруть на себе до 85% експортних ризиків [5, с. 5]. Слід визнати, що для посилення позицій вітчизняних суб'єктів експортно-імпортової діяльності важливим є модернізувати вітчизняне машинобудування, технологічно його оновити на засадах реалізації державних концепцій і програм, спрямованих на імпортозаміщення і розвиток експортного потенціалу. Структура зовнішньої торгівлі України не відповідає сучасним тенденціям на світовому ринку і характеризується низьким рівнем багатьох традиційних і потенційних експортних товарів. В обсязі українського експорту до країн ЄС понад 70% становить продукція з невисоким рівнем доданої вартості та незначним рівнем технологічності. Водночас частка машин, устаткування, приладів в експорті України до країн ЄС становить лише 10% [3; 6; 7].

За даними Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України, у вітчизняній автомобільній галузі міститься значний потенціал імпортозаміщення. Виробництво легкових автомобілів в Україні зосереджено на Запорізькому автомобілебудівному заводі, Кременчуцькому автозбиральному заводі, ТОВ «Єврокар», у корпорації «Богдан». В Україні виробляються автомобілі ЗАЗ Forza, Lanos, Chance, Sens, Chevrolet Aveo, Lada, певні моделі марок KIA, Hyundai, Chevrolet, SsangYong, Geely, Chery та Skoda. Вантажні автомобілі виробляються на ПАТ «АвтоКрАЗ», автобуси – на ПАТ «Автомобільна компанія «Богдан Моторс» («Луцький автомобільний завод»), ПАТ «Бориспільський автозавод», на Львівському автобусному заводі та Запорізькому автомобільному заводі. Останніми роками на внутрішньому ринку продукції автомобілебудівної промисловості значно зростає співвідношення між імпортом і вітчизняним виробництвом, що загрожує втратою позицій вітчизняних виробників.

Основними проблемами вітчизняного автомобілебудування є відносно низький техніко-економічний рівень, слабо розвинуте виробництво комплектуючих, неналежна реалізація потенціалу міжнародного науково-технічного співробітництва, відставання в запровадженні екологічних стандартів, невирішеність проблеми утилізації. Світовий досвід свідчить, що пріоритетність розвитку автомобілебудування як наукомісткого сектору економіки значною мірою допомогла багатьом країнам перейти до групи високорозвинених [7; 8].

Потенціал імпортозаміщення міститься й у виробництві сільськогосподарської техніки. На сьогодні забезпечення аграрних підприємств сільськогосподарською технікою становить 45–80% від технологічної потреби. Вітчизняні машинобудівні підприємства володіють виробничими потужнос-

тями, які дають змогу щорічно виготовляти техніку та обладнання для сільського господарства та переробки сільгоспсировини в обсязі 15 млрд. грн. На сьогодні в Україні 78% зернозбиральних комбайнів є конструктивно застарілими. Частка використання комбайнів іноземного виробництва становить 20%. Можливості щодо виробництва комбайнів в Україні поставлено під загрозу внаслідок ситуації, що склалася навколо єдиного в Україні заводу з виробництва зернозбиральних комбайнів – Херсонського машинобудівного заводу (ХМЗ). Перед заводом існує заборгованість із боку Державної продовольчо-зернової корпорації у розмірі 34,5 млн. грн. за передані їй на зберігання комбайни [8–10]. Трактори сільськогосподарського призначення виробляють ПАТ «Харківський тракторний завод» та ДП «Южмаш». Крупновузлове збирання білоруських тракторів відбувається на виробничих потужностях ЗАТ «Торговий дім МТЗ-Білорусь-Україна» та ПАТ «Укрзапчастина». Виробництво сівалок зосереджено на ПАТ «Червона зірка», косарок – на Бердянському заводі сільськогосподарської техніки. Виробництво інших видів сільськогосподарської техніки здійснюється на ПАТ «Тернопільський комбайновий завод», ЗАТ ПВП «Білоцерківмаш», ПАТ «Рівнесільмаш» та ін. Проблемами виробництва сільськогосподарської техніки в Україні є її невідповідність сучасним вимогам аграрного виробництва, відставання за показниками паливної ефективності, ергономіки робочого місця та надійності порівняно з аналогами іноземного виробництва; значна конкуренція між вітчизняними виробниками сільгосптехніки та імпортними моделями, що були у використанні; зношений стан основних засобів підприємств сільськогосподарського машинобудування, що не дає змоги виготовляти продукцію належної якості<sup>4</sup> відсутність реальних інноваційних зрушень у підгалузі; залежність виробництва від поставок імпортних комплектуючих [8; 11; 12].

Вітчизняні підприємства сільгоспмашинобудування до 2020 р. звільнені від оподаткування прибутку. Відповідно до законодавства, вітчизняною технікою вважаються виготовлені українськими підприємствами машини та обладнання, частка українських комплектуючих в яких перевищує 60%, проте мають місце випадки, коли виріб, який на 90–100% складався з імпортних комплектуючих, видається за вітчизняний і дістає державну підтримку [13]. Такі випадки трапляються через корпоративні інтереси конкретних державних структур. Відповідно до Закону України «Про стимулювання розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу» № 8764, щоб техніка отримала статус української, в її вартості питома вага сировини, матеріалів, вузлів, агрегатів, деталей і комплектуючих виробів вітчизняного виробництва повинна становити не менше 50%. Новим же законопроектом пропонується в ці 50% зараховувати і витрати на оплату

праці та прямі виробничі витрати. Таким чином, створені в Україні спільні підприємства з виробництва комбайнів з імпортних комплектуючих без особливих проблем можуть підігнати вартість «наших» комплектуючих у ціні тих же комбайнів до 51% за рахунок перерахованих вище витратних статей [13].

Загалом, не лише в автомобілебудуванні та виробництві продукції сільськогосподарського призначення є необхідність реалізації докорінних змін і активного державного втручання у процеси модернізації виробництва. Це стосується також літакобудування, виробництва побутової техніки, залізничного транспорту тощо. Позиція керівників машинобудівних підприємств (ПАТ «Іскра», Концерн «Між-регіональний агротехнічний сервіс», ТзОВ «Інтер-ПЕТ», ВО «Азовмаш», ПАТ «Мотор Січ», ПАТ «Електромашинобудівний завод «Фірма СЕЛМА», ПАТ «Дніпроважмаш») дає змогу стверджувати, що в умовах поглиблення інтеграції вітчизняної і європейської економіки найбільш гостро стоїть проблема подолання корупції в реалізації чинних державних програм, які стосуються сприяння розвитку імпортозамінювального виробництва і нарощення експортного потенціалу.

Актуальними проблемами, що заважають реалізувати експортний потенціал України повною мірою, є: низька товарна та географічна диверсифікованість українського експорту; не вигідні умови кредитування експорту та високі ризики ресурсних утрат під час здійснення експортних операцій; низька конкурентоспроможність вітчизняної продукції; недостатній рівень інвестування в модернізацію та створення експортоорієнтованих виробництв; відсутність механізму ефективного впровадження новітніх технологій; недостатній розвиток та впровадження систем сертифікації, управління і контролю якості; відсутність дієвої системи державної підтримки експортерів [14, с. 5].

Терміновість розв'язання цих проблем посилюється внаслідок підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС у 2014 р. Слід взяти до уваги, що для вітчизняної галузі машинобудування властивим є високий рівень використання у виробничій діяльності повністю зношених основних фондів. Так, згідно з даними відкритої регулярної інфор-

мації, яка щорічно подається підприємствами до Національної комісії з цінних паперів і фондового ринку, частка основних фондів, балансова вартість яких дорівнює нулю, а накопичений знос, відповідно, становить 100%, становить у середньому від 10% до 20%. У цілому підприємства машинобудівній галузі у своїй виробничій діяльності стабільно використовують до 20% повністю зношених засобів праці. Найчастіше частка таких основних фондів коливається від 12% до 15%. За результатами аналітичних даних аудиторської компанії «Глосса-Аудит», основні фонди переважної більшості українських машинобудівних підприємств є морально застарілими і фізично зношеними [15]. Експлуатація фізично зношеного і морально застарілого устаткування призводить до значного зниження продуктивності праці. Крім того, підприємства несуть значні збитки в результаті використання трудових і матеріальних ресурсів на проведення ремонтів зношеного устаткування для підтримки його в робочому стані. У середньому в галузі машинобудування за аналізований період знос основних виробничих фондів станом на 01.01.2013 становив 65,8%. У структурі основних фондів найбільший знос здебільшого характерний для виробничих машин і устаткування, тобто, як правило, для активної частини основних фондів, а також транспортних засобів [15].

**Висновки.** Таким чином, за результатами проведених досліджень виявлено, що машинобудівна продукція займає провідне місце у структурі вітчизняного експорту. Попри це експорт цієї продукції є дуже концентрованим. Переважно він орієнтований на країни СНД. Через децентралізацію державної політики у відстоюванні інтересів вітчизняних промислових підприємств існує значна загроза втрати конкурентних позицій машинобудівних підприємств унаслідок відкриття ринків відносно країн Європейського Союзу. У результаті проведення системної імпортозамінювальної державної політики, яка буде супроводжуватись технологічним оновленням виробничих потужностей підприємств і урядовим захистом фінансових інтересів експортерів, імовірним є отримання позитивних економічних ефектів унаслідок ратифікації Україною Угоди про асоціацію з Європейським Союзом.

### Список літератури:

1. Відчуваємо дефіцит ідей // Урядовий кур'єр. – 2013. – № 175(5061). – С. 10.
2. Машинобудівний комплекс [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dlab.irtc.org.ua>.
3. Шевченко В.В. Машинобудівний комплекс України на світовому ринку машинобудівної продукції / В.В. Шевченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/21\\_DNIS\\_2009/Economics/49571.doc.htm](http://www.rusnauka.com/21_DNIS_2009/Economics/49571.doc.htm).
4. Тутлук В. Хто ж захистить українського виробника? / В. Тутлук // Урядовий кур'єр. – 2013. – № 175(5061). – С. 7.
5. Козаченко Л. Ціною та якістю ми випереджаємо США та Європу / Л. Козаченко // Урядовий кур'єр. – 2013. – № 175(5061). – С. 5.
6. Державна програма розвитку машинобудування на 2006–2011 роки, затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 18 квітня 2006 р. № 516.
7. Машинобудування в Україні: тенденції, проблеми, перспективи / За заг. ред. чл.-кор. НАН України Б.М. Данилишина. – Ніжин : Аспект-Поліграф, 2007. – С. 192.

8. Щодо реалізації потенціалу машинобудівної галузі у стратегії імпортозаміщення : Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1110/>.
9. Економічні проблеми формування та відтворення основних засобів у сільському господарстві / М.М. Могилова, Г.М. Підлисецький, Я.К. Білоусько // Економіка АПК. – 2012. – № 1. – С. 58.
10. Проект Державної програми економічного і соціального розвитку України на 2013 рік та основні напрями розвитку на 2014–2015 рр.
11. Пріоритети політики імпортозаміщення у стратегії модернізації промисловості України. – К. : НІСД, 2012. – 71 с.
12. Пріоритети політики імпортозаміщення у стратегії модернізації промисловості України / О.В. Собкевич, А.І. Сухолюков, А.В. Шевченко [та ін.] ; за ред. Я.А. Жаліла [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/>.
13. Боротьба з імпортом – поки програє вітчизняний виробник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.finance.ua>.
14. Концепція створення системи державної підтримки експорту України // Урядовий кур'єр. – 2013. – № 175(5061). – С. 5.
15. Гур'єва І.В. Обґрунтування необхідності технічного переозброєння машинобудівних підприємств України на підставі оцінки рівня зносу, темпів оновлення та вибуття основних фондів / І.В. Гур'єва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rusnauka.com/>.

УДК 658.14/17:330.341

**Мороз О.О.**, д.е.н., професор,  
професор кафедри підготовки менеджерів  
*Вінницький національний технічний університет*

**Джокуш Т.О.**, к.е.н., доцент,  
доцент кафедри фінансів  
*Вінницький національний технічний університет*

**Ліцзянь Л.**, здобувач  
кафедри підготовки менеджерів  
*Вінницький національний технічний університет*

## СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ КИТАЮ

**Мороз О.О., Джокуш Т.О., Ліцзянь Л. Стратегічні орієнтири інноваційного розвитку економіки Китаю.** У статті висвітлено сучасний стан економічного та інноваційного розвитку Китайської Народної Республіки. Виокремлено інструменти, джерела та стратегічні напрями розвитку інноваційної діяльності в Китаї. Проаналізовано основні проблеми, які перешкоджають китайському уряду успішно будувати економіку інноваційного типу, та обґрунтовано шляхи подолання окреслених проблем.

**Ключові слова:** інноваційна діяльність, інноваційний розвиток, інноваційна економіка, джерела фінансування інноваційної діяльності, інноваційна стратегія, стратегічне планування.

**Мороз Е.О., Джокуш Т.А., Лицзянь Л. Стратегические ориентиры инновационного развития экономики Китая.** В статье отражено современное состояние экономического и инновационного развития Китайской Народной Республики. Охарактеризованы инструменты, источники и стратегические направления развития инновационной деятельности в Китае. Проанализированы основные проблемы, которые препятствуют китайскому правительству успешно воплотить в жизнь экономику инновационного типа, а также рассмотрены пути преодоления обозначенных проблем.

**Ключевые слова:** инновационная деятельность, инновационное развитие, инновационная экономика, источники финансирования инновационной деятельности, инновационная стратегия, стратегическое планирование.

**Moroz O.O., Jockusch T.O., Lijiang L. Strategic goals of the innovative development of Chinese economy.** In the article the current state of economic development and innovation of the Republic of China are set. Thesis there is determined tools, sources and strategic directions of innovation in China. The basic problems that prevent the Chinese government successfully build the economy of innovation type and reasonable ways of overcoming these problems.

**Keywords:** innovation, innovative development, innovative economy, financing of the innovative activity, innovation strategy, strategic planning.

**Постановка проблеми.** Економічний прогрес Китаю багато в чому залежить від інноваційної сфери. Підвищення інноваційного рівня промисловості стало одним із досягнень очільника «четвертого покоління» керівників КНР Ху Дзіньтао, у роки правління якого (2003–2012) в основу китайської національної стратегії було покладено стимулювання кожного підприємця до самостійного інноваційного розвитку [1]. Курс на будівництво інноваційної економіки був поставлений у 2006 р, коли держрада КНР прийняла «Основи державного плану середньострокового і довгострокового розвитку науки і техніки на 2006–2020 рр.». Даний стратегічний план є спробою уряду зробити інновації провідником майбутнього економічного зростання країни. Нове, «п'яте покоління» керівників КНР на чолі з Сі Цзіньпінем також чітко усвідомлює, що від рівня інноваційного розвитку країни залежить як її місце у сучасному світі, так і майбутнє нинішнього політичного режиму. Інновації і масове підприємництво покладено в основу стратегії нової п'ятирічки на 2016–2020 рр. Вони розглядаються як основна рушійна сила розвитку в усіх сферах економіки [2].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Формування стратегії інноваційного розвитку та становлення інноваційної політики Китаю у своїх роботах досліджують такі західні та китайські експерти і вчені: О. Шенкар, Дж. Макгрегор, Ванг Ян, Чжан Лін Гао та ін. У дослідження проблеми інноваційного розвитку Китаю зробили свій внесок такі вітчизняні вчені, як О. Хоменко, Н. Бударіна, О. Матусова, А. Шейко, В. Шапран. Особливості стратегій інноваційного розвитку передових країн та країн наздоганяючого розвитку, у тому числі і КНР, розкрито у наукових працях В. Сторчило, С. Ступак та Н. Терьошкіної.

Водночас дослідження впливу інноваційної стратегії на якість економічного розвитку Китаю, еволюція підходів до формування власної інноваційної політики, дослідження причинно-наслідкового зв'язку між рівнем інноваційного розвитку та могутністю впливу КНР на світову економіку потребують подальшого вивчення та наукового обґрунтування.

**Постановка завдання.** Метою даної наукової статті є аналіз сучасного стану китайської економіки, висвітлення проблем, що виникають під час побудови інноваційної моделі розвитку економіки КНР, та пошук шляхів їх вирішення. Для досягнення поставленої мети було вирішено такі завдання: розглянуто механізм сприяння розвитку та форми інвестування інноваційної діяльності у КНР, обґрунтовано можливості та перспективи трансформації економіки Китаю з наздоганячої у високорозвинену інноваційну модель, в основу якої покладено нові знання та технології.

**Виклад основних результатів.** На думку китайських аналітиків, стратегічна позиція країни визначається системою її «сукупної могутності», яку

формують такі основні чотири підсистеми: жорстка, або матеріальна могутність (природні ресурси, економіка, наука і технологія, а також національна оборона); слабка могутність, або моральна сила (політика, міжнародні відносини, культура і просвітництво); скоординована структура влади (організація керівництва, управління, менеджмент і координування національного розвитку); екологічна могутність (міжнародна і місцева) [3]. Отже, цілком природним є те, що уряд КНР вживає цілеспрямованих заходів із метою укріплення всіх підсистем власної могутності у процесі реформування економічної політики, будуючи «соціалізм із китайською специфікою» на основі відкритості та інновацій.

Стратегічне планування розвитку високотехнологічної промисловості Китаю, крім уряду КНР, покладено ще й на Державний комітет із розвитку та реформ, у складі якого існує Департамент високих технологій. Зазначений департамент займається просуванням інноваційних технологій, сприяє організації великих інноваційних проєктів із залученням іноземних інвестицій, координує інноваційні проєкти з планами економічного та соціального розвитку країни, відповідає за інтеграцію та взаємодію науково-дослідних інститутів та підприємств щодо впровадження інноваційних розробок у виробництво.

Механізм сприяння розвитку інновацій у Китаї полягає в державній підтримці підприємств з інноваційними технологіями, цілеспрямованій програмі заохочення технологічних інновацій шляхом пільгового оподаткування підприємств з інноваційними технологіями та надання пільгових кредитів для впровадження цих технологій у виробництво. У Китаї існують також галузеві технологічні центри, які спільно з науково-дослідними інститутами займаються науковими розробками з метою їх впровадження у виробництво для підвищення конкурентоспроможності основних галузей промисловості.

Однією з форм інвестування інноваційної діяльності є державно-приватне партнерство (ДПП), тобто сукупність форм взаємодії між урядом і приватними компаніями, за яких фінансування і втілення проєктів покладено, головним чином, на приватних підприємств. Китайський уряд сприяє втіленню проєктів ДПП шляхом спрощення їх адміністративного санкціонування, надання податкової і фінансової підтримки під час практичної реалізації таких проєктів. Завдяки такій формі партнерства уряд КНР розраховує подолати величезний фінансовий дефіцит в інфраструктурному будівництві і стримати уповільнення темпів зростання економіки [4].

Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності в КНР виступає державний інноваційний фонд підтримки малих підприємств, що впроваджують нові технології. Зазначений фонд надає фінансову підтримку китайським підприємствам виробничої сфери та сфери послуг усіх форм власності, які здійснюють НДДКР, мають достатній рівень інно-



ваційних розробок і є конкурентоспроможними на ринку високих технологій. Перевага у фінансуванні надається фірмам, заснованим передусім науковцями і дослідниками, а також колишніми студентами та аспірантами з відповідною освітою, що повернулися до Китаю після навчання за кордоном, яких, до речі, нараховується від 100 до 150 млн. осіб [2]. У них є власні запити до якості життя, доступу до інформації, до соціальної мобільності і кар'єрного зростання. Ці люди добре ознайомлені з відмінними від китайських поглядами на суспільний устрій [5]. Завдяки зазначеному прошарку населення формується середній клас, на який покладено відповідальність забезпечити успішний розвиток масового підприємництва на основі інновацій і тим самим посприяти реалізації основного курсу китайського уряду.

Майбутнє китайської економіки останнім часом привертає увагу самих різноманітних груп світової спільноти. На нашу думку, це пов'язано із суттєвим уповільненням темпів економічного зростання. Так, у 2015 р. темп зростання ВВП Китаю уповільнився до 6,9% проти 7,3% у 2014 р. Зокрема, річне зростання ВВП у першому кварталі 2015 р. було на рівні 7%, у другому кварталі – 7%, у третьому – 6,9%, а в четвертому – 6,8%. Підсумки четвертого кварталу виявилися гіршими починаючи з першого кварталу 2009 р., коли темпи зростання китайської економіки під впливом світової фінансової кризи уповільнились до 6,2%. Загалом обсяг ВВП Китаю в 2015 р. становив 67,670 трлн. юанів (приблизно 10,3 трлн. доларів), що стало найгіршим результатом за останні 25 років розвитку китайської економіки [6].

Цільовий показник зростання ВВП Китаю на 2016 р. було заплановано на рівні 6,5–7%. Фактично ж у першому та другому кварталах 2016 р. ВВП Китаю виріс на 6,7% порівняно з аналогічними періодами попереднього року. Національне бюро статистики КНР повідомило, що китайська економіка зростала більш швидкими темпами, ніж очікувалось. Проте притік приватних інвестицій зазнав суттєвого скорочення – до 9%, це самий мінімальний показник із березня 2010 р. [7].

Існує думка, що найближчим часом не варто очікувати на стрімке пришвидшення темпів зростання китайської економіки [8]. Економіка Піднебесної імперії буде рухатись по траєкторії латинської літери L. Саме таким чином і китайські чиновники характеризують свою «нову реальність», адже не варто забувати, що такого зростання вдалось досягти у складних макроекономічних умовах, за зростаючого рівня фінансових ризиків та уповільнення розвитку міжнародної торгівлі. Саме тому вважається, що не надто високі темпи зростання ВВП країни зберігаються на достатньому рівні і повністю відповідають плановим нормативам.

Уповільнення темпів зростання ВВП Китаю пов'язане з тим, що в урядовій програмі на 2016–2020 рр. пріоритет надається якісним а не кількіс-

ним характеристикам соціально-економічного розвитку. Останні два десятиліття Китай виконував роль майстерні для всього світу і був локомотивом, який за рахунок своїх високих темпів зростання (у 90-ті роки минулого століття вони перевищували 10%) підштовхував або вів за собою всю світову економіку. Однак за це приходилось платити занадто високу ціну (зіпсована екологія, нерівномірність економічного розвитку приморського регіону і територій на півночі та всередині країни, соціальна нерівність). Як уважає І. Вишневський [9], одним з основних чинників китайського економічного дива була його дешева робоча сила. Практично всі відсотки приросту вижимались із робочих мігрантів, кількість яких вимірювалась сотнями мільйонів чоловік. Вирішення таких завдань, як підвищення рівня життя населення, покращення його соціального забезпечення, переорієнтація з обслуговування зовнішніх ринків на обслуговування внутрішніх потреб не є можливим без уповільнення темпів зростання ВВП Китаю.

Керівництво країни вважає, що основним проявом відставання Китаю від розвинених країн є його порівняно низька інноваційна спроможність [2], тому саме інновації та масове підприємництво дадуть змогу підвищити суспільний добробут жителів країни, забезпечити зростання їх доходів і цим самим розширити купівельну спроможність та внутрішній попит.

Нині китайському уряду вдається забезпечувати ефективність роботи промислових підприємств, утримувати ціни на продукцію, яку вони виробляють, на достатньо стабільному рівні, досягати прискорення інвестицій в основні фонди, активно розвивати нові проекти, які почали впроваджуватися раніше. Однак деякі протиріччя, які накопичувалися в Китаї протягом тривалого часу, досі залишаються невіршеними. Надамо характеристику деяким із цих проблем:

- суттєве зростання розриву між бідними і багатими. Дана проблема в країні існує давно, а в нинішніх умовах посилюється тим, що зростання доходів і, як наслідок, реалізація очікувань найбільш вразливих верств населення помітно сповільнилися, до того ж суттєво уповільнився розвиток соціального забезпечення і посилюються проблеми, пов'язані з працевлаштуванням. Цікавими є дані, які свідчать, що в Китаї нараховується 400 доларових мільярдерів, 1,3 млн. доларових мільйонерів, 1% китайських сімей володіє 41,4% національних багатств [10]. Водночас за межею бідності в КНР проживає 110 млн. осіб, які задовольняють свої потреби у середньому на 1,25 долара США на день. Такі явища сприяють посиленню соціального розшарування в країні;

- оскільки Китай споживає 21,8% світової енергії, тут також гостро постає проблема боротьби з енергозалежністю. У країну щорічно імпортується 36% світового попиту на вугілля, 18,8% світового попиту



на нафту і 13,3% світового попиту на природний газ [10]. З огляду на це, можна зазначити, що період низьких цін на нафту є свого роду «подарунком», що не можна сказати про країни, які постачають у Китай сировину, у тому числі й нафту (Саудівська Аравія, Російська Федерація, країни Південно-Східної Азії, Австралія тощо);

- ще одним чинником негативного впливу на економіку Китаю є його залежність від зовнішніх ринків, адже 20% валової продукції реалізується на зовнішньому ринку, а коефіцієнт залежності економіки КНР від зовнішньої торгівлі становить 47% [10];

- незважаючи на те що китайське антикорупційне законодавство вважається одним із найсуворіших у світі, високий рівень корупції в державному секторі КНР є однією з проблем сучасності, від успішного вирішення якої залежить успішний розвиток держави і суспільства в цілому;

- у Китаї зберігається складна екологічна ситуація. Екологія країни зазнала всебічного удару з боку промислового і міського розвитку. Стан води, повітря та ґрунту сягнув тривожних позначок. Зокрема, на частку Китаю припадає 24% від загальносвітових викидів вуглекислого газу, 40% річок та озер є сильно забрудненими, 19% усіх земель схильні до ерозії ґрунту. Нині влада КНР активно інвестує кошти в проекти очищення повітря і води [11];

- також у Китаї існує проблема зміни структури суспільства та гендерного дисбалансу. Наслідком жорсткої політики обмежування народжуваності є старіння населення. Понад 200 млн. осіб на сьогодні є старшими 60 років [12]. Якщо кількість працездатного населення буде скорочуватись й надалі, перевага володіння дешевою робочою силою, яка забезпечила Китаю стрімке економічне зростання, буде сходити нанівець;

- уповільнення темпів економічного зростання та поетапне послаблення обмежень на інвестиції за межі країни спричинили стрімкий відтік капіталу. На сьогоднішній день громадяни Китаю можуть вивозити до 50 000 доларів на рік. Окрім того, китайські фірми придбали значну кількість американських і європейських компаній, завдяки чому виводити гроші стає можливим і в межах внутрішньокорпоративних розрахунків. Незважаючи на торговий профіцит у 2015 р. обсягом у 600 млрд. доларів, Народному банку Китаю прийшлося проводити активні інтервенції для підтримання курсу юаня у зв'язку з активним виводом засобів багатими китайськими компаніями. У період стрімкого зростання китайська економіка стала залучати значні потоки міжнародних інвестицій, які відіграли неабияку роль у зростанні ВВП [13]. Проте в період нестабільності інвестори вважали за краще перевести свої ресурси на інші ринки. За підсумками 2015 р. вплив капіталу наблизився до рекордної позначки – 900 млрд. дол. Водночас вартість китайської валюти зупинилася на рубежі чотирирічного міні-

муму – 6,47 юанів за долар [14]. Чим більше інвестори стурбовані курсом, тим сильнішим є бажання вивести свої гроші з країни. Цей страх, своєю чергою, сприяє негативним тенденціям на китайському фондовому ринку. Як наслідок, фондові біржі Шанхая і Шеньчженя на початку січня 2016 р. кілька разів переривали торги, щоб не допустити суттєвого обвалу своїх індексів. Негативні настрої з фондових майданчиків Китаю перекинулись на ринки США та ЄС, а засоби масової інформації назвали початок торгів у 2016 р. найневдалішим із 2008 р. [15]. Однак нині достатньо обґрунтованою є думка про те, що жодної катастрофи для китайського ринку не трапилось, адже достатньо швидко ситуацію вдалося стабілізувати, а індекси у тому ж січні повернулись до значень 2014 р. Проте китайським чиновникам не варто забувати про наявні загрози і вживати активних заходів із подолання негативних тенденцій та викликаних ними труднощів;

- також для уряду КНР нагальним є вирішення проблеми, яка давала про себе знати ще під час світової фінансової кризи 2007–2008 рр., а саме проблеми перевиробництва промислової продукції, зокрема сталі, цементу і продукції хімічної промисловості. Пропозиція значно перевищила попит і на ринку нерухомості. Це спричинило скорочення рівня продажу, падіння цін і скорочення інвестицій, тому для уряду КНР актуальним є подолання такого явища, як перевага «аспекту пропозиції» над «аспектом попиту» та виправлення економічного дисбалансу країни [16];

- представники дрібного і середнього бізнесу в КНР відчують себе відстороненими від управління країною. На останньому з'їзді КПК підприємці становили лише 1% від 2 268 депутатів, тоді як за 2015 р. приватний сектор згенерував більше 60% ВВП проти 20% у 2002 р. [17].

Уряд КНР чітко усвідомлює, що економічні проблеми країни в 2015–2016 рр. пов'язані з фундаментальними причинами. Друга за масштабами економіка світу вже вичерпала діючу парадигму свого розвитку і веде активний пошук альтернативних джерел зростання. Вивести китайське суспільство із зазначених кризових тенденцій, які ще прийнято називати «хворобами економічного зростання», є першочерговим завданням для уряду КНР. Уже сьогодні владою країни вживається низка заходів із вирішення зазначених проблем. У поточному році Китай продовжує перебудовувати концепцію власного розвитку, починає втілювати масштабні проекти на реалізацію яких залучено значні інвестиції (великі інфраструктурні проекти, проекти з підвищення енергоефективності економіки, проекти доступного житла, екологічні проекти, високотехнологічні інноваційні проекти, проекти в галузі охорони здоров'я й освіти тощо). Протягом п'яти років Китай має намір подвоїти доходи на душу населення. Крім того, КНР планує інтегруватися з ринками сусідніх країн, що нівелюватиме кордони для китайських товарів [13].

Ключову роль у новому п'ятирічному плані розвитку економіки КНР на 2016–2020 рр. відведено інноваціям. Реалізація таких проєктів, як виробництво авіаційних двигунів, виробництво електромобілів, робототехніка і навіть квантова телепортація, на думку голови КНР Сі Дзінпіня, допоможе Китаю звільнитись від зовнішнього домінування в стратегічних галузях [18]. Згідно з його думкою, «сутність інноваційної держави полягає в тому, щоб міць науки і техніки сприяла економічно-соціальному розвитку та забезпеченню національної безпеки, щоб синтез базових наукових досліджень і вивчення передових технологій істотно посилював і давав змогу досягти таких науково-технічних результатів, які були б істотними для всього світу» [19].

Згідно з прийнятим у 2006 р. Державним планом середньострокового і довгострокового розвитку науки і техніки на 2006–2020 рр., Китай повинен досягти успіхів на шляху побудови держави інноваційного типу, використовуючи такі групи інструментів [20]:

1) податкові пільги (прискорена амортизація інвестицій у НДДКР і вивільнення від сплати податків на прибуток венчурних інвестицій);

2) збільшення державних інвестицій у 17 регіонів країни, де розвивається співпраця державних дослідницьких інститутів і підприємств;

3) державні закупівлі, які стимулюють використання власних національних технологій;

4) співпраця з глобальними ТНК щодо спільного використання новітніх проривних технологій.

У Китаї зараз існує три джерела технологічних інновацій [19]:

1) увезення нових закордонних технологій за допомогою зовнішньої торгівлі, включаючи передавання авторських прав та їх ліцензування, а також імпорту високотехнологічних засобів виробництва;

2) отримання зарубіжної техніки і технологій у процесі освоєння прямих іноземних інвестицій;

3) власні технологічні інновації, отримані за рахунок зростання національних витрат на НДДКР.

Як країна «запізнілої індустріалізації» Китай уміло застосовував так звану «перевагу відставання», яка виявлялась, зокрема, у можливості швидкого і набагато більш дешевого подолання технічного відставання від розвинених країн за рахунок імпорту їх технологій, а також за рахунок власних науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР), які базувались на даному імпорті [19].

У 2014 р. уряд КНР витратив на НДДКР приблизно 200 млрд. доларів (біля 2% ВВП), що в абсолютному вираженні є другим результатом у світі. Дані консалтингової компанії McKinsey свідчать, що Китай є світовим лідером за кількістю заявок на патенти. Так, у 2013 р в країні їх було подано понад 825 тис., а в США – близько 570 тис. Окрім того, китайські Baidu, Alibaba і Tencent входять до переліку провідних світових Інтернет-компаній за такими показниками, як ринкова капіталізація, обсяг трафіку і виручка. Також Китай досягає вагомих успіхів у такій сфері, як розробка програмного забезпечення завдяки креативності університетів та їх випускників [18].

**Висновки.** Отже, на даний момент уряд КНР уживає дієвих заходів і створює всі необхідні умови для якісного розвитку національної економічної системи, який передбачає трансформацію моделі наздоганяючого розвитку в модель розвитку на основі знань та інновацій. Побудова інноваційної економіки є складним і довготривалим процесом, який потребує значних фінансових ресурсів та передбачає формування ефективної інноваційної політики проривного типу, створення потужної фундаментальної науки, здатної продукувати власні НДДКР, підвищення рівня підготовки та перепідготовки кадрів, розвиток інноваційної інфраструктури та інших заходів, спрямованих на забезпечення прискорення інноваційного розвитку.

### Список літератури:

1. Максимова Е.И. Экономика Китая: перспективы смены модели экономического роста / Е.И. Максимова // Восточная аналитика. – 2014. – № 4. – С. 122–127.
2. Цыплаков С.С. Первая пятилетка Си Цзиньпина: бой рекой к стене / С.С. Цыплаков // Независимая газета [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.ng.ru/courier/2015-12-14/10\\_china.html](http://www.ng.ru/courier/2015-12-14/10_china.html).
3. Бабаян Д. Пантюркизм и геополитика Китая / Д. Бабаян // XXI век. – 2012. – № 1(21). – С. 52–80.
4. Китай привлекает частный капитал в 287 проектов государственно-частного партнерства [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://russian.cri.cn/841/2015/10/21/1s563343.htm>.
5. Шенкар О. Китай: вік XXI: Розвиток Китаю, його вплив на світову економіку та геополітичну рівновагу / О. Шенкар ; пер. з англ. – Дніпропетровськ : Балас Бізнес Букс, 2005. – 208 с.
6. Рост ВВП Китая в 2015 году рекордно снизился до 6,9% // Взгляд [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.vz.ru/news/2016/1/19/789329.html>.
7. ВВП Китая во втором квартале вырос на 6,7 процента // Lenta.ru: финансы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://lenta.ru/news/2016/07/15/gdpchina/>.
8. Соловьева О. Экономика Китая принимает форму буквы L / О. Соловьева // Независимая газета [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.ng.ru/economics/2016-05-12/4\\_china.html](http://www.ng.ru/economics/2016-05-12/4_china.html).
9. Вишневецкий И. Китайский план / И. Вишневецкий, Ю. Тавровский [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://amdn.news/kitaiskii-plan>.
10. Как выглядят противоречия, раскалывающие Китай // Взгляд: деловая газета [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.vz.ru/infographics/2015/11/26/780448.html>.

11. Хун Цзян. Екологічна катастрофа Китаю: «Борьба із забрудненням» / Цзян Хун [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epochtimes.com.ua/ekologiya-kytayu/ekologichna-katastrofa-kytayu-116884/>.
12. Новая демографическая политика Китая [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://hyser.com.ua/politics/povaya-demograficheskaya-politika-kitaya-35787>.
13. Рогофф К. Побег из Китая: с чем связаны проблемы китайской экономики / К. Рогофф [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.forbes.ru/mneniya/mir/314613-pobeg-iz-kitaya-s-chem-svyazany-problemy-kitaiskoi-ekonomiki>.
14. Экономические проблем Китая в настоящее время // Бизнес-клуб онлайн [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://biznesklubonline.com/stati/962-ekonomicheskie-problemy-kitaya-v-nastoyashchee-vremya/>.
15. Шапран В. Китайська бомба під світову економіку / В. Шапран // Європейська правда. Все про європейську інтеграцію України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.eurointegration.com.ua/experts/2016/01/12/7043225/view\\_print/](http://www.eurointegration.com.ua/experts/2016/01/12/7043225/view_print/).
16. Китай: экономике страны не дадут рухнуть [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ru.euronews.com/2016/03/16/china-adopts-new-five-year-economic-plan-with-reforms-crucial-to-its-success>.
17. Справка: о составе делегатов 18-го Всекитайского съезда КПК [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://russian.news.cn/dossiers/2012-11/06/c\\_131955200.htm](http://russian.news.cn/dossiers/2012-11/06/c_131955200.htm).
18. Китай стремится звеличить роль инноваций в экономике // Ведомости [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.vedomosti.ru/technology/articles/2015/11/05/615731-kitai-stremitsya>.
19. Березин А.Н. Китай: национальная стратегия инновационного развития / А.Н. Березин // IV Международная студенческая электронная научная конференция «Студенческий научный форум» (15 февраля – 31 марта 2012 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rae.ru/forum2012/>.
20. Шейко А. Национальна стратегія інноваційного розвитку Китаю / А. Шейко // Актуальные вопросы и организационно-правовые основы международного сотрудничества в сфере высоких технологий : материалы VIII Международной научно-практической конференции. – К. : Укртехинформ, 2013. – С. 157–161.
21. Бударіна Н.О. Інноваційна стратегія розвитку України: застосування досвіду Китаю / Н.О. Бударіна, Ю.О. Мезенцева // Інноваційна економіка. – 2012. – № 10(36). – С. 43–46.

# ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.48:502.1

Голуб М.О., аспірант  
кафедри туризму

*Харківський національний економічний університет  
імені Семена Кузнеця*

## ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ЦІЛЬОВОЇ ПРОГРАМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО ТУРИЗМУ НА ТЕРИТОРІЇ ПРИРОДНО-ЗАПОВІДНОГО ФОНДУ

**Голуб М.О. Основи формування державної цільової програми впровадження екологічного туризму на території природно-заповідного фонду.** У статті висвітлено теоретичні основи впровадження концепції програмно-цільового методу. Охарактеризовано основні форми взаємодії органів влади з місцевим населенням на території ПЗФ. Проаналізовано вплив індексу конкурентоспроможності в області туризму. Розглянуто необхідність екологічно безпечних видів господарської діяльності. Визначено оптимальну форму взаємодії публічно-приватного партнерства.

**Ключові слова:** екологічний туризм, природно-заповідний фонд, програмно-цільовий метод, державно-приватне партнерство, сталий розвиток.

**Голуб М.А. Основы формирования государственной целевой программы внедрения экологического туризма на территории природно-заповедного фонда.** В статье отражены теоретические основы внедрения концепции программно-целевого метода. Охарактеризованы основные формы взаимодействия органов власти с местным населением на территории ПЗФ. Проанализировано влияние индекса конкурентоспособности в области туризма. Рассмотрена необходимость экологически безопасных видов хозяйственной деятельности. Определена оптимальная форма взаимодействия публично-частного партнерства.

**Ключевые слова:** экологический туризм, природно-заповедный фонд, программно-целевой метод, государственно-частное партнерство, устойчивое развитие.

**Holub M.O. Fundamentals of forming state program ecotourism implementation in the natural protected areas.** In the article the theoretical basis of introducing the concept of program-target method was described. The author characterized the basic forms of interaction of the public-private cooperation in the protected areas. During the research the influence index of competitiveness in tourism was analyzed. Also in the article the need for environmentally friendly types of economic activity was depicted. The author has determined the optimal form of public-private partnership interaction.

**Keywords:** ecotourism, natural areas, program budgeting, public-private partnerships, sustainable development.

**Постанова проблеми.** У сучасних умовах розвитку національної економіки, які характеризуються зростанням кризисних тенденцій та явищ, посилюється процес диференціації регіонів згідно з рівнем їх соціально-економічного розвитку, що потребує істотних зусиль держави, які направлено на вирівнювання виникаючих диспропорцій [1, с. 26].

Одним із головних аспектів під час формування політики розвитку екологічного туризму може служити інтегрування відповідних завдань і заходів в національні та регіональні стратегічні документи, програми, проекти та плани. Це свідчить про те, що існує багато шляхів для створення та розвитку політичних та інституційних основ, які необхідні для активного впровадження екологічного туризму

залежно від умов та специфічних потреб кожної окремої країни або її регіонів [2]. Наведемо приклади країн, які вже прийняли спеціальні національні стратегії: Австралія (1992 р.), Єгипет (2001 р.), Мексика (2001 р.), Коста-Ріка (2002 р.), Філіппіни (2002 р.), Болгарія (2004 р.) та ін. [3].

На відміну від вищезазначених країн Україна не має високорозвиненої індустрії туризму, доходи від якої становлять значну частину валового внутрішнього продукту, тому необхідно розробити цільову програму, яка дасть змогу розвивати туризм на території нашої держави, зокрема за рахунок сертифікації послуг екологічного туризму. Згідно з Розпорядженням Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми



розвитку заповідної справи на період до 2020 року» [4], існує низка причин, які зумовлюють створення такої програми.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Питання сталого розвитку активно вивчається представниками як зарубіжних [3; 5; 6; 19; 22], так і вітчизняних [1; 8; 16] науковців та організацій. Однак необхідно зазначити, що незважаючи на значну кількість наукових праць та істотні досягнення у цій галузі, питання впровадження екологічного туризму на території природно-заповідного фонду за допомогою використання програмно-цільового методу не було висвітлено раніше, що й зумовлює необхідність проведення даного наукового дослідження.

**Постановка завдання.** Метою даної статті є дослідження наукових підходів до формування державної цільової програми впровадження екологічного туризму на території природно-заповідного фонду. Для досягнення поставленої мети було вирішено такі основні завдання: розглянути сутність теоретичних основ впровадження концепції програмно-цільового методу, визначити основні форми взаємодії органів влади з місцевим населенням на території ПЗФ, проаналізувати вплив індексу конкурентоспроможності в області туризму.

**Виклад основних результатів.** Нерівномірність соціально-економічного розвитку регіонів, на думку М. Кизим, О. Раєвнева та О. Бобкова [1, с. 11], є одним із найбільш актуальних напрямів розробки економічної політики для більшості країн світу.

Їхня думка підтверджується дослідженнями Всесвітнього економічного форуму [5], які окреслили найбільш істотні ризики до 2020 р., серед яких є питання екології та соціально-економічного розвитку населення.

Згідно з дослідженням Всесвітнього економічного форуму, яке проводилося на базі оцінки індексу конкурентоспроможності в області подорожей і туризму (ТТСІ) у 2015 р. [6] (рис. 1), було окреслено зміни, які вплинуть на розвиток туризму та бізнесу.

Необхідно зазначити, що дослідження індексу дає можливість комплексно вивчати світові процеси в економіці, соціальній та екологічній сферах, а також охарактеризувати зміни, які прямим чином впливають на розвиток бізнесу, зокрема туризму. Таким чином, як показує зарубіжний і український досвід, навіть у нинішніх соціально-економічних умовах необхідно розвивати екологічний туризм більш ефективно, тобто мінімізувати негативні ефекти і максимально збільшити потенційні переваги з точки зору охорони природи і соціально-економічного розвитку. Важливою умовою для цього є детальне та професійне планування розвитку екологічного туризму, менеджмент і моніторинг екотуристичної діяльності [8].

Впровадження політики, спрямованої на покращання рівня розвитку екотуризму, передбачає існування певного плану дій, послідовності заходів. Для вирішення цього питання доцільно використовувати програмно-цільовий метод, який передбачає фор-



Рис. 1. Структура індексу конкурентоспроможності в області подорожей і туризму [7, с. 7]



мулювання цілей, визначення фінансових, організаційних, інформаційних засобів їх досягнення і реалізується у формі розробки цільових програм державного рівня [9–13]. Розв’язання проблем, пов’язаних з упровадженням екологічного туризму, за допомогою програмно-цільового методу підвищує ефективність державного регулювання розвитку та підтримки ПЗФ, галузей і верств населення. Ефективність застосування програмно-цільового підходу в управлінні економікою підтверджена і світовим досвідом [14–18].

Основою економічно ефективного та екологічно збалансованого розвитку територій ПЗФ, а також прилеглих територій має стати впровадження нових, екологічно безпечних видів господарської діяльності, які повинні бути соціально орієнтованими.

Підтверджуючи значення створення концепції державної цільової програми, зараз у всьому світі існує проблема управління природними ресурсами, які є невід’ємною частиною екологічного туризму. Цими ресурсами спільно користується велика кількість людей, тому для вирішення цієї проблеми зазвичай пропонується або державне регулювання, або приватизація таких ресурсів. Однак, дивлячись на досвід зарубіжних країн, ані держава, ані ринок не продемонстрували однозначно успішних результатів у цій галузі.

Після критичного аналізу основ домінуючого підходу до оцінки економічної політики щодо природних ресурсів Е. Остром [19] викладає унікальний корпус емпіричних даних, отриманих у результаті дослідження умов, за яких проблеми ресурсів загального доступу вирішувалися задовільно або незадовільно. На основі аналізу дослідження була висловлена гіпотеза про те, що ефективно впрова-

дження екологічного туризму в ПЗФ можливе за умов активного співробітництва державних органів влади з місцевим населенням.

Відповідно до вищесказаного, розглянемо форми взаємодії державних органів влади з місцевим населенням, через які може бути реалізована програма. По-перше, це можуть бути саморегульовані туристські організації, які регулюються добровільним кодексом. По-друге, це може бути надання необхідної інформаційної та методичної допомоги з питань екологічного туризму для місцевих виконавчих органів та регіональних організацій. По-третє, застосування екосертифікаційних програм для туроператорів, програм по екомаркуванню туристичних послуг, упроваджуваних державними органами або асоціаціями туристських організацій. Наступною формою кооперації є система заохочень для туроператорів і ПЗФ, які втілюють у життя принципи екологічного туризму. Також формою реалізації можемо вважати, організацію цілеспрямованого навчання з питань екологічного туризму для професіоналів туристичного бізнесу. Більш того, необхідна інтеграція елементів інформаційно-роз’яснювальної роботи з туристами, тобто розвиток екологічного туризму на територіях ПЗФ повинен функціонувати як єдина система з чітким розподілом функцій між її елементами, тому питання сертифікації екотуристичних послуг набуває особливої актуальності.

Зрозумілим є те, що підприємницька діяльність на території ПЗФ має певні обмеження, тому не дивно, що ставлення більшості місцевого населення, які звикли до традиційного господарювання, залишає бажати кращого. Водночас упровадження на таких територіях екологічного туризму, а також

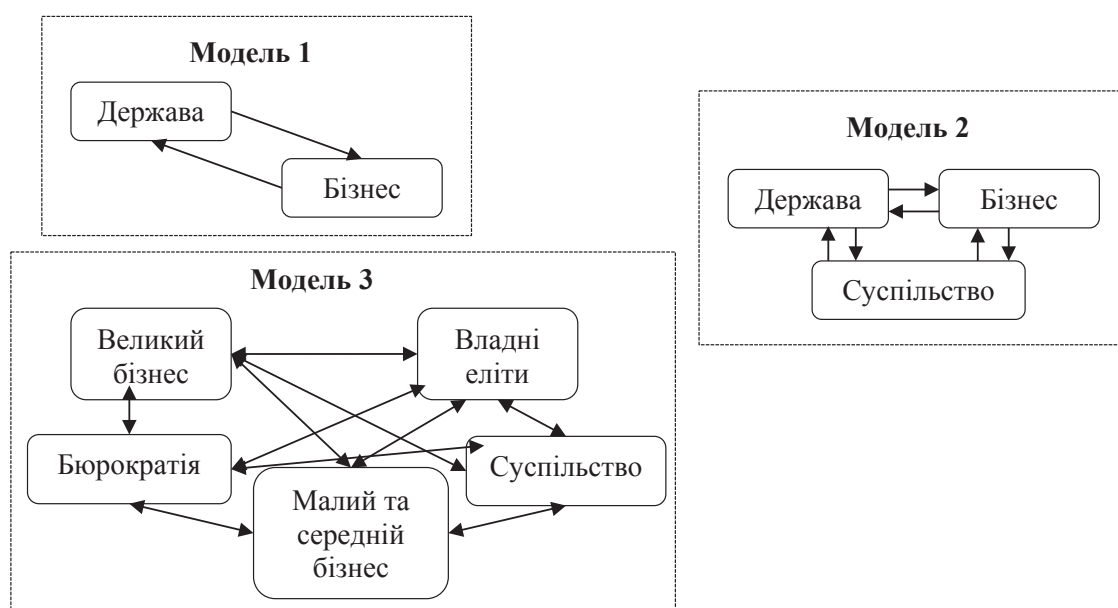


Рис. 2. Системи координат для дослідження процесів взаємодії державних та підприємницьких структур [20]

у разі правильної його організації він може компенсувати населенню обмеження його звичної економічної діяльності, забезпечити економічні стимули сталого природокористування, зменшити рівень міграції і тим самим спонукати місцеві спільноти до природоохоронної діяльності.

У результаті здійснення державно-цільової програми сертифікації екотуристичних послуг місцеві жителі повинні отримувати економічні, соціальні, політичні, культурні та інші переваги (як індивідуальні, так і колективні). Такою перевагою, зокрема, є створення нових робочих місць (гіди, співробітники лісової охорони) і додаткові можливості для збуту місцевої продукції і сувенірів.

Обмеження у фінансуванні ПЗФ спонукає адміністрацію вступати в партнерські стосунки з приватним сектором, крім того, майже всі інноваційні механізми збереження біорізноманіття, підвищення конкурентоспроможності територій ПЗФ та ін. тяжіють до створення нового партнерства між урядом, приватним сектором та місцевими громадянами. Це свідчить про необхідність зміцнення партнерських відносин між державою, представниками бізнесу, адміністрацією територій ПЗФ та місцевим населенням. Зараз існує три основні моделі взаємодії державних та підприємницьких структур (рис. 2).

Отже, історично в нашій країні склалася система, яка керує бізнесом та вважає, що має право визначати напрями його розвитку. Однак спеціалісти зазначають, що спираючись тільки на двох суб'єктів взаємодії, а саме «держава – бізнес» (рис. 2, модель 1), є безперспективним, оскільки сутність регуляторних змін, що пропонує держава, у кінцевому підсумку буде приватизуватися однією з груп інтересів на ринку або у владі, фактично перекриваючи доступ для решти учасників відносин [21]. Тому останнім часом в іноземній і у вітчизняній науковій літературі пропонується внесення до цієї моделі третього суб'єкта – суспільства (рис. 2, модель 2). Висувається припущення, що громадські структури будуть контролювати процес взаємодії власних та підприємницьких структур та перешкоджатимуть розповсюдженню корупційних відносин [21]. Своєю чергою, А. Аузан, С. Авдашева та С. Афонцев пропонують розширити модель громадської взаємодії (рис. 2, модель 3). Вони вважають, що в даній моделі відображається ситуація взаємодії «усі з усіма». При цьому формат цієї взаємодії може бути різним – від кооперації до підпо-

рядкування. Суб'єкти «великий бізнес» та «владні еліти» є для цієї моделі ексogenous, тобто їхні характеристики та передусім моделі поведінки, є заданими заздалегідь щодо інших суб'єктів та не можуть визначатися в межах взаємодії всередині моделі [21].

Однак у зв'язку з тим, що кооперація різних суб'єктів відносин проводиться на території ПЗФ, найбільш раціональним кроком є використання саме другої моделі, яка дасть змогу реалізувати програму впровадження екологічного туризму із залученням місцевого населення. Більш того, у нашому випадку суспільство виступає в ролі бізнесу, тобто ця модель набуває більш стабільного характеру.

Як зазначено в Програмі розвитку ООН в Україні, угоди між приватними та неурядовими організаціями можна поділити на дві великі групи відповідно до того, на кому лежить відповідальність за інвестиції у основні фонди:

- операційні угоди (сервісні угоди на управління та лізинг/оренду, згідно з якими приватний сектор управляє, але не інвестує в основні фонди);

- інвестиційні угоди (концесії та угоди, за якими приватний сектор відповідає за капітальні інвестиції).

Після аналізу особливостей форм публічно-приватного партнерства [22] було встановлено, що найбільш оптимальною формою взаємодії є концесії, прикладом яких є магазини сувенірів, послуги гіда та ін. Очевидними перевагами є те, що для надання послуг не потребується великі інвестиції з боку уряду. Окрім цього, самі концесіонери несуть усі ризики від можливої неприбутковості діяльності. Більш того, найчастіше концесіонерами виступають місцеві жителі, отже, така співпраця сприяє поглибленню взаємозв'язків із місцевими громадами.

**Висновки.** Для успішного виконання програми необхідно підвищити ефективність економічного стимулювання розвитку територій ПЗФ за рахунок підвищення рівня інвестицій, а також удосконалення державного управління. Не менш важливим є залучення місцевого самоврядування і громадських організацій для моніторингу правил та принципів, які діють на території ПЗФ, за рахунок сертифікації наданих послуг. Окрім того, туризм у заповідних зонах має певні особливості. З одного боку, для ПЗФ неприйнятні масові види туризму, тобто потік туристів повинен бути обмежений і ретельно регулюватися. З іншого – треба розробити рекламно-інформаційне забезпечення для підвищення конкурентоспроможності ПЗФ.

### Список літератури:

1. Неравномерность регионального развития в Украине: теоретические основы, инструментарий диагностики, тенденции : [монография] / Н.А. Кизим, Е.В. Раевнева, А.Ю. Бобкова. – Х. : ИНЖЭК, 2011. – 224 с.
2. Методичні основи формування комплексу цільових програм впровадження екологічного туризму / О.Г. Зима, О.Г. Зима, М.О. Голуб // Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика : матеріали міжнародної науково-практичної конференції (Харків, 24–25 березня 2016 р.). – Харків : НТМТ, 2016. – С. 266–269.
3. UNDP-UNEP Poverty-Environment Initiative [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unpei.org>.

4. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми розвитку заповідної справи на період до 2020 року» від 8 лютого 2006 р. № 70-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/70-2006-p>.
5. Global Risks 2011. Sixth Edition. World Economic Forum. – January, 2011. Electronic resource, Access mode: <http://riskreport.weforum.org>.
6. World Tourism Organization (UNWTO), World Tourism Barometer, Volume 13, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://wolfganghthome.files.wordpress.com/2015/unwto\\_barom15\\_01\\_january.pdf](https://wolfganghthome.files.wordpress.com/2015/unwto_barom15_01_january.pdf).
7. Дослідження конкурентоспроможності національних економік у галузі туризму згідно з методикою Всесвітнього економічного форуму / О.Г. Зима, В.Є. Єрмаченко, Н.А. Дехтяр. – Харків : ХНЕУ, 2008. – 62 с.
8. Зима О.Г., Голуб М.О. The influence of global problems on ecotourism development / О.Г. Зима, М.О. Голуб // Економічний простір : збірник наукових праць. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2016. – №108. – С 14–26.
9. Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» від 23.03.2000 № 1602-14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=621-2003->
10. Закон України «Про державні цільові програми» від 18.03.2004 № 1621-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1621-15>.
11. Амоша О.І. Програмно-цільовий метод у бюджетному процесі / О.І. Амоша, М.Я. Азаров, Ф.О. Ярошенко. – К. : НДФІ, 2004. – 368 с.
12. Державні цільові програми та упорядкування програмного процесу в бюджетній сфері / За ред. В.М. Гесця. – К. : Наукова думка, 2008. – 381 с.
13. Долішній М.І. Регіональна політика: методологія, методи, практика / М.І. Долішній, П.Ю. Беленький, В.Я. Бідак. – Львів, 2001. – 714 с.
14. Есина Е.И. Эффективность программно-целевого метода финансирования при обеспечении экологической безопасности / Е.И. Есина. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://finis.rsue.ru/2008-1/2008-1.pdf>.
15. Кочкаров Р.А. Целевые программы: инструментальная поддержка / Р.А. Кочкаров. – М. : Экономика, 2007. – 223 с.
16. Основи сталого розвитку Харківської області до 2020 р. : [монографія] / М.М. Добкін, С.І. Чернов, Г.А. Кернес [та ін.]. – Х. : ІНЖЕК, 2010. – 512 с.
17. Разработка, реализация и оценка региональных целевых программ (на основе Канадского опыта) / А.И. Жуковский, Д.С. Штрейс, С.В. Васильев ; под общей ред. С.Ю. Фабричного. – Оттава – Москва – Великий Новгород, 2006. – 175 с.
18. Райзберг Б.А. Программно-целевое планирование и управление: [учебник] / Б.А. Райзберг, А.Г. Лобко. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 428 с.
19. Остром Е. Управляя общим: эволюция институтов коллективной деятельности / Э. Остром ; пер. с англ. – М. : ИРИСЭН ; Мысль, 2010. – 447 с.
20. Сараева И.Н. Государство и предпринимательство: проблемы взаимодействия (системно-институциональные аспекты) / И.Н. Сараева. – Одесса : Феникс, 2011. – 98 с.
21. Авдашева С.Б. Взаимодействие государства, бизнеса и общества: позитивная реинтеграция / С.Б. Авдашева, А.А. Аузан, С.А. Афонцев ; ред.-сост. А.В. Золотов. – Москва : СПРОС, 2009 – 340 с.
22. Khan S.M., Maslyukivska O.P. Global Toolkit: “Public Private partnerships for the urban environment”. – UNDP Public-Private Partnerships for the Urban Environment Programme. – 2004. – 342 p.

УДК 796.92:351.82:332.12

**Зінченко О.А.**, к.е.н., доцент,  
доцент кафедри менеджменту та туристичного бізнесу  
*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара*  
**Біла А.А.**, студентка  
магістратури спеціальності «Менеджмент ЗЕД»  
*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара*

## СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СПОРТИВНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

**Зінченко О.А., Біла А.А. Стан та перспективи розвитку спортивного туризму в Україні.** У статті розглянуто особливості спортивного туризму, його підвиди, сучасний стан розвитку, проблеми, з якими стикаються туристи. Досліджено основні об'єкти, що можуть зацікавити туристів, проаналізовано області України щодо привабливості для туристів і визначено регіони, що мають найбільше можливостей для розвитку спортивного туризму. Найбільшу увагу приділено велосипедному, пішохідному, лижному туризму та альпінізму як основним підвидам спортивного туризму, що користуються попитом в Україні.

**Ключові слова:** спортивний туризм, велосипедний туризм, альпінізм, лижний туризм, пішохідний туризм.

**Зинченко О.А., Белая А.А. Состояние и перспективы развития спортивного туризма в Украине.** В статье рассмотрены особенности спортивного туризма, его подвиды, современное состояние развития, проблемы, с которыми сталкиваются туристы. Исследованы основные объекты, которые могут заинтересовать туристов, проанализированы области Украины с точки зрения привлекательности для туристов и определены регионы, которые имеют больше всего возможностей для развития спортивного туризма. Основное внимание уделено велосипедному, пешеходному, лыжному туризму и альпинизму, как основным подвидам спортивного туризма, которые являются наиболее популярными в Украине.

**Ключевые слова:** спортивный туризм, велосипедный туризм, альпинизм, лыжный туризм, пешеходный туризм.

**Zinchenko O.A., Bila A.A. Sport tourism in Ukraine: state and development prospects.** The article reviewed sport tourism features, types, its current state, difficulties, which have sport tourists, the main places which may be interesting for sport tourists. It was analyzed how attractive Ukrainian districts are for sport tourists and named the most appropriate ones. Cyclotourism, hiking, ski touring and rock climbing are the main types of sport tourism, reviewed in this article.

**Keywords:** sports tourism, cyclotourism, rock climbing, hiking, skiing.

**Постановка проблеми.** Вже зараз існують країни, спеціалізацією яких є туристична діяльність, яка є однією з найприбутковіших галузей господарства, що продовжує активно розвиватися. Крім того, завдяки туризму створюється велика кількість робочих місць, з'являються перспективи розвитку депресивних регіонів, виділяються кошти на відновлення та збереження історичних пам'яток, культурних традицій народів, давніх промислів тощо. Також варто зазначити, що Україні необхідно відкривати нові галузі, розвивати свою сферу послуг, створювати нові робочі місця. Наша країна багата на пам'ятки природи, архітектури, історико-культурні пам'ятки. Розвиток спортивного туризму в Україні є логічною відповіддю на постійно зростаючий попит на внутрішній туризм. Українці дедалі більше подорожують своєю країною. На користь розвитку спортивного туризму говорить і те, що протягом минулих років спостерігається тенденція до переходу від пляжного відпочинку до активного.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вплив спортивного туризму на розвиток країни та суспільства досліджував Л.В. Фрей, який зазначав, що спортивний туризм «служить ефективним засобом фізичного оздоровлення, етичного розвитку і самовдосконалення людини, виховання дбайливого ставлення до природи і пам'яток архітектури, взаєморозуміння і взаємоповаги народів та націй» [1]. Історію розвитку та сучасний стан спортивного туризму в Україні досліджували В.М. Зігунов та І.І. Волкова, які дійшли висновку, що країна має сприятливі умови для розвитку спортивного туризму, проте низький рівень розвитку туристичної інфраструктури та соціальних стандартів населення призводять до того, що спортивний туризм відстає від загальносвітових тенденцій [2]. І.І. Волкова зазначає, що свій великий потенціал Україна зможе розкрити разом із загальним соціально-економічним розвитком держави. Найперспективнішими підвидами спортивного туризму вони називають лижний туризм, пішохідний, велосипедний, екстремальний, водний, кінний та спелеологічний [3].

**Постановка завдання.** Метою статті є аналіз особливостей спортивного туризму та дослідження стану його розвитку в Україні.

**Виклад основних результатів.** Відповідно до законодавства, кожен громадянин нашої країни має право на відпустку. Він може обрати певний вид туризму залежно від своїх уподобань та бюджету подорожі.

Туризм є корисним не лише для мандрівників, але й для економіки держави. Дедалі більша кількість високорозвинених країн будує свою економіку, орієнтуючись на сферу послуг, ліву частку якої займають саме туристичні послуги.

Згідно із Законом України «Про туризм», туризмом вважається виїзд людини з постійного місця проживання на певний час у культурно-пізнавальних, лікувально-оздоровчих, ділових та інших цілях [4]. А власне особа, яка подорожує територією України або іншої країни від 24 годин до одного року та мета перебування якої на цій території не є забороненою законодавством країни, називається туристом [4].

В Україні спортивний туризм розвивається здебільшого завдяки туристам-аматорам, хоча останнім часом з'являються фірми, що пропонують активний відпочинок. Переважно вони орієнтовані на організацію даного виду туризму в Карпатах, де організуються піші та кінні прогулянки в гори, рафтинг, велоекскурсії природними парками.

Розробляючи спортивний тур, організатори повинні враховувати ступінь фізичного навантаження, який повинен бути під силу туристам, його дозування впродовж маршруту, безпечність для життя та здоров'я, враховуючи місцеві умови, тривалість туру (складні маршрути мають бути менш тривалими), достатність часу на відпочинок та сон, можливість дострокового вивозу туриста з маршруту. Маршрути повинні мати можливості для зміни залежно від погодних умов, фізичної підготовки туристів, кількості людей у групі тощо.

До послуг, що включаються до таких турів, зазвичай входять проживання на базах чи в кем-



пінгах, користування необхідним спорядженням, трансфери за маршрутом, оформлення відповідних дозволів (на рибалку, полювання, відвідування заповідних місць), оформлення віз (за необхідності).

Реалізуючи спортивний тур, організатори мають проінформувати туристів про можливі труднощі та небезпеки, вимоги до фізичної підготовки туристів, подбати про наявність страховки. Іноді для уникнення конфліктних ситуацій туристи підписують спеціальні угоди, які включають додаткові положення, пов'язані з безпекою, та інформаційні листи, з якими вони ознайомлюються перед поїздом [5].

У збірнику Іллінойського університету С. Росс пропонує поділити спортивний туризм на:

- туризм, присвячений спортивним подіям;
- «ностальгічний» спортивний туризм;
- активний спортивний туризм [6].

Туризм, присвячений спортивним подіям, передбачає передусім відвідання визначних спортивних заходів, таких як Олімпійські ігри, Відкритий чемпіонат Австралії з тенісу, чемпіонати світу та Європи з футболу. Здебільшого, країни, що подають заявку на проведення подібних змагань, сподіваються на надзвичайний приплив туристів, що захочуть відвідати ці події і разом ознайомляться з визначними місцями країни. Також вони сподіваються таким чином сприяти формуванню свого позитивного іміджу, у тому числі й як надійної та безпечної країни, яка може бути цікавою туристам.

«Ностальгічний» спортивний туризм можна назвати логічним витоком із попереднього виду туризму, оскільки він передбачає відвідання відомих спортивних місць: олімпійських поселень, стадіонів, спортивних музеїв тощо.

Активний спортивний туризм – та традиційна форма туризму, яку зазвичай уявляють люди, говорячи про спортивний туризм. Це і веломандрівки, і пішохідні прогулянки, і катання на лижах, і серфінг, і навіть риболовля.

Основними причинами популяризації спортивного туризму можна вважати вартість подібних подорожей, адже вони потребують відносно невеликої кількості грошей (якщо говорити про активний туризм), і також зміну пріоритетів та цінностей, а саме зміну ставлення до спорту та здорового життя у суспільстві, моду на активний відпочинок тощо. Крім того, до спортивного туризму спонукають і малорухливий спосіб життя, забрудненість міст, стреси; людям необхідно зняти нервову напругу, відчути справжні емоції, усвідомити, що вони живуть, а не передивляються фільм по телебаченню, в якому щодня відбуваються одні й ті самі рутинні події.

Розвиток спортивного туризму сприяє посиленню економіки, збереженню довкілля та пам'яток природи й архітектури, культурної спадщини, підтримує здоров'я нації та пропагує здоровий спо-

сіб життя, оскільки, по-перше, займатися спортивним туризмом має як мінімум активна людина, а по-друге, навіть перше залучення до спортивного туризму, якийсь невеличкий похід чи веломандрівка вже спонукатимуть людину змінити щось у своєму житті, більше рухатись, тренуватися, аби раз за разом, крок за кроком підкорювати все вищі і вищі вершини. Крім того, спортивний туризм може стати рушійною силою, що допоможе привернути увагу як внутрішніх туристів, так і закордонних гостей до певного регіону.

У цілому можна визначити такі позитивні результати від розвитку спортивного туризму:

- створення додаткового попиту на туристичні продукти, а отже, стимулювання розвитку готельно-ресторанного бізнесу;
- формування позитивного іміджу держави та суспільства;
- створення нового туристичного продукту, а отже, й освоєння нових туристичних можливостей;
- посилення взаємозв'язків між регіонами всередині та поза межами країни;
- спонукання молоді до громадської активності, надання альтернативних варіантів проведення дозвілля;
- стимулювання розвитку інфраструктури;
- створення нових робочих місць [6].

Нині можна помітити тенденцію до переходу від пляжного відпочинку до активного, стверджують у Всесвітній туристичній організації. Все більше країн роблять ставку на спортивний туризм. Вони зазначають, що в 2015 р. у галузі спортивного туризму було зароблено близько 600 млрд. дол. США, половина з них була зароблена країнами Європи, чверть припадає на Північну та Південну Америку, ще чверть – на Східну Азію та Тихоокеанський регіон [7].

Якщо говорити про активний туризм, то можна стверджувати, що в Україні він має здебільшого аматорський характер. Але не лише це є причиною непрофесійності цього підвиду спортивного туризму. Основним є відсутність налагодженої інфраструктури для таких туристів, незначна кількість спортивних турів у масштабах країни, мала кількість оздоблених стежок, промаркованих маршрутів тощо.

Як основні групи активного спортивного туризму, що популярні в Україні, можна виділити:

- пішохідний туризм;
- велосипедний туризм;
- альпінізм;
- лижний туризм.

На рис. 1–4 зображено місця, це можлива та доцільна активізація розвитку спортивного туризму в Україні.

Серед зазначених можливих місць розвитку спортивного активного туризму є місця, вже популярні серед туристів, і такі, що поки що не є загальновідомими.





Рис. 1. Туристичні місця для шанувальників альпінізму

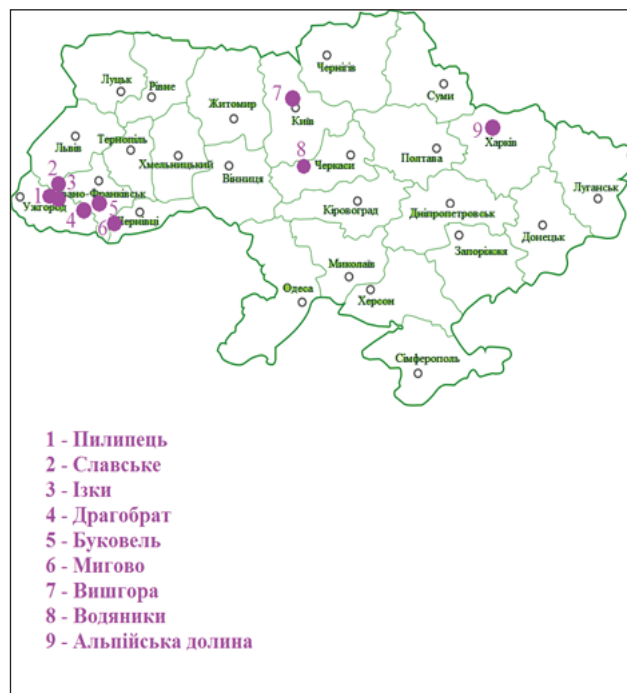


Рис. 2. Туристичні місця для шанувальників лижного спорту



Рис. 3. Густота веломаршрутів в областях України

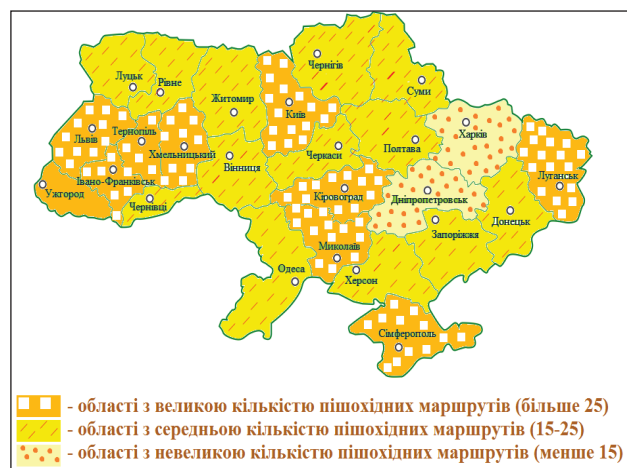


Рис. 4. Густота пішохідних маршрутів в областях України



Рис. 5. Природно-заповідний фонд розвитку України



Рис. 6. Можливості для активного спортивного туризму

Оскільки люди, що займаються спортивним туризмом, можуть не мати відповідної спортивної підготовки, важливою є наявність визначних пам'яток у місцях відпочинку. На рис. 5 зображено інформацію щодо наявності заповідників, природних парків та пам'яток природи в різних областях України.

Таким чином, на основі рис. 1–5 можна зобразити мапу України з найпривабливішими для спортивного туризму регіонами (рис. 6).

Таким чином, можна побачити, що найпридатнішими для розвитку спортивного туризму є Закарпатська, Львівська, Івано-Франківська, Чернівецька, Київська та Черкаська області та Автономна Республіка Крим. Утім, це не означає, що решта областей не придатна для розвитку спортивного туризму. Проблема полягає в тому, що інші регіони мають менш розвинену туристичну інфраструктуру, зокрема спортивну.

Усі райони, які на рис. 6 позначено як регіони з нереалізованими потенціалом, є перспективними, але поки що не користуються увагою спортивних туристів. Деякі із цих регіонів не є цікавими для альпіністів або лижників, проте всі вони можуть зацікавити велотуристів, а деякі й піших туристів. Основна проблема полягає у відсутності будь-яких велодоріжок в більшості областей України, кемпінгів, промаркованих та обладнаних маршрутів і, головне, якої-небудь реклами активного спортивного туризму в «блідих» регіонах.

**Висновки.** Стримуючим фактором у розвитку спортивного туризму в Україні є відсутність або низький рівень розвиненості інфраструктури, тому існує необхідність працювати над її покращенням у регіонах, найбільш сприятливих для спортивного туризму, де вже над її розвитком працюють аматори, та створювати цю інфраструктуру в регіонах, які тільки починають шукати у себе спортивно-туристичний потенціал, а саме:

- розробляти та промаркувати пішохідні та велосипедні маршрути різної складності;
- займатися підготовкою та облаштуванням гірських маршрутів, які можуть зацікавити альпіністів різного рівня підготовки;
- створювати гірськолижні комплекси не тільки в Карпатах, а і в інших регіонах України, зокрема поблизу великих міст;
- приводити до ладу парки та заповідники, слідувати за їх станом;
- будувати якісні дороги, що дало б змогу значно скоротити час, який необхідно провести в дорозі, аби потрапити в інше місто України, та зробило б цю подорож комфортнішою та безпечнішою;
- стимулювати середні навчальні заклади залучати дітей до активного способу життя: організовувати походи, проводити квести на природі, які допомагатимуть школярам краще розуміти навколишній світ та зацікавлять їх спортивним туризмом, тощо;
- створювати кемпінги з усіма необхідними для нормальної життєдіяльності умовами;
- пропагувати здоровий та спортивний спосіб життя;
- поширювати інформацію серед населення про цікаві, маловідомі та поки що нетуристичні місця України.

Нині український спортивний туризм у цілому носить аматорський характер, тому він досі знаходиться на низькому рівні розвитку. Проте залучення держави та бізнесу до вирішення цього питання сприяло би збільшенню кількості внутрішніх та іноземних спортивних туристів в Україні, а отже, мало б економічний ефект у вигляді створення нових робочих місць, надходження додаткових коштів до державного бюджету та соціальний ефект у формі оздоровлення нації та пріоритетності здорового способу життя.

#### Список літератури:

1. Фрей Л.В. Історія розвитку самодіяльного спортивно-оздоровчого туризму в Україні / Л.В. Фрей // Гуманітарний вісник. – 2014. – № 20. – С. 69–77.
2. Зігунов В.М. Проблеми та перспективи розвитку пішохідного туризму в Україні / В.М. Зігунов // Сучасні проблеми фізичного виховання і спорту школярів та студентів України. – 2008. – № 8. – С. 470–474.
3. Волкова І.І. Розвиток спортивно-оздоровчого туризму в Україні / І.І. Волкова, Г.О. Кондакова // Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм. – 2014. – № 3. – С. 151–156.
4. Закон України «Про туризм» від 15.09.1995 № 324/95-вр (зі змінами, внесеними Законом від 15.01.2015 № 124 VIII (124-19)) // Відомості Верховної Ради. – 1995. – № 31. – С. 241.
5. Тонкошкур М.В. Спортивний туризм / М.В. Тонкошкур, В.В. Абрамов. – Х. : ХНАМГ, 2010. – 31 с.
6. Ross S.D. Developing sports tourism / S.D. Ross. – Urbana-Champaign: UIUC. – 2001. – 22 p.
7. World tourism organization. Tourism highlights. – Madrid: UNWTO, 2015 – 16 p.
8. Сиротенко А.Й. Географія України / А.Й. Сиротенко, Б.О. Чернов. – К. : Благівіст, 2000. – 256 с.

**Колісник Г.М.**, к.е.н, доцент,  
доцент кафедри обліку і аудиту  
Ужгородський національний університет

## СТРУКТУРНЕ БАЛАНСУВАННЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕКТОРУ

**Колісник Г.М. Структурне балансування витрат підприємницького сектору.** У статті визначено рівні розподілення витрат і формування доходів в ієрархічній структурі національної економіки для визначення стратегічних перспектив ефективного регулювання витратами підприємницького сектору та цільового застосування інструментів державного впливу на даний сектор економіки. Побудовано математичну модель управління витратами підприємницького сектору, складено алгоритм побудови моделей парної лінійної регресії управління витратами підприємницького сектору. Збудовано степеневий та експоненціальний типи лінії тренда. Досліджено, що співвідношення проміжного і кінцевого продукту визначає міру «товарності» економіки, а отже, її рівень ефективності та конкурентоспроможності. Проаналізовано показники випуску та споживання продукції сфери та виду економічної діяльності.

**Ключові слова:** балансування витрат, рівні розподілення витрат, витрати підприємницького сектору, управління витратами підприємницького сектору.

**Колесник Г.Н. Структурная балансировка расходов предпринимательского сектора.** В статье определены уровни распределения расходов и формирования доходов в иерархической структуре национальной экономики для определения стратегических перспектив эффективного регулирования затратами предпринимательского сектора и целевого применения инструментов государственного воздействия на данный сектор экономики. Построена математическая модель управления затратами предпринимательского сектора, составлен алгоритм построения моделей парной линейной регрессии управления затратами предпринимательского сектора. Построено степенной и экспоненциальный типы линии тренда. Доказано, что соотношение промежуточного и конечного продукта определяет степень «товарности» экономики, а значит, ее уровень эффективности и конкурентоспособности. Проанализированы показатели выпуска и потребления продукции сферы и вида экономической деятельности.

**Ключевые слова:** балансировка расходов, уровень распределения расходов, затраты предпринимательского сектора, управление затратами предпринимательского сектора.

**Kolesnik G.N. Structural balancing the costs of the business sector.** In the article the level distribution of income and expenditure in the hierarchy of the national economy to determine the strategic prospects of effective regulation costs the business sector and targeted use of instruments of state influence on this sector of the economy. The mathematical model of cost management of the business sector made up an algorithm for constructing linear regression models pair cost management of the business sector. Constructed power law and exponential trend line type. Studied the ratio of intermediate and end products defines as «marketability» of the economy, and thus its efficiency and competitiveness. Analyzed indicators of output and consumer products sector and economic activity.

**Keywords:** balancing costs, equal distribution of costs, the business sector, cost management business sector.

**Постановка проблеми.** Розвиток підприємств з урахуванням сучасного ринкового середовища вимагає поглиблених досліджень ефективності господарської діяльності, а також зміни методів і форм управління. Для досягнення запланованої ефективності виробництва, а отже, і конкурентоспроможності на ринку підприємствам потрібно постійно зіставляти витрати та отримані результати. Процес управління господарською діяльністю підприємств упродовж останніх років ускладнюється фінансово-економічною кризою. Статистичні дані засвідчують, що за 2012–2015 рр. частка збиткових підприємств в Україні виросла, значно збільшилась сума збитків, тому питання максимізації прибутку та розвитку економічного потенціалу підприємництва необхідно

вирішувати на основі структурного балансування витрат підприємницького сектору на здійснення окремих виробничих процесів, функцій та видів господарської діяльності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Україна є не першою країною, перед якою постає питання необхідності реформування структурного балансування витрат підприємницького сектору. Багато держав світу тією чи іншою мірою пройшли цей шлях. У 70–80-х роках ХХ ст. у країнах світу спостерігалась криза регулюючої функції держави. Проте попередні наукові дослідження управлінських методологій дають змогу розкрити базові положення, відповідно до яких формуються традиційні методи регулювання витратами. До них належать: порів-

няння з нормативними і цільовими показниками; адекватний розподіл накладних витрат; об'єктивне визначення собівартості продукції.

Л. Дмитриченко у монографії «Государственное регулирование экономики: методология и теория» підкреслює, що є дві форми регулювання економіки – ринкова та державна; на її думку, державна базується на законах ринку [1, с. 28]. Про врахування співвідношення між державним регулюванням та державним управлінням підкреслює в монографії Л. Приходченко, який зазначає, що «...регулювання є складовим елементом здійснення державного управління, похідним поняттям і може виступати окремою функцією» [2, с. 146]. На думку В. Добровольської, сутність державного регулювання розкривається через поняття методу, яким є передбачені чинним законодавством способи впливу держави на поведінку господарюючих суб'єктів із метою отримання необхідного державі результату [3, с. 49].

Однак ринкові форми господарювання змусили дослідників та практиків шукати нові шляхи для підвищення керованості витратами на рівні національного господарства. У результаті було напрацьовано чимало пропозицій з удосконалення системи регулювання витратами з точки зору так званого публічного менеджменту (управління).

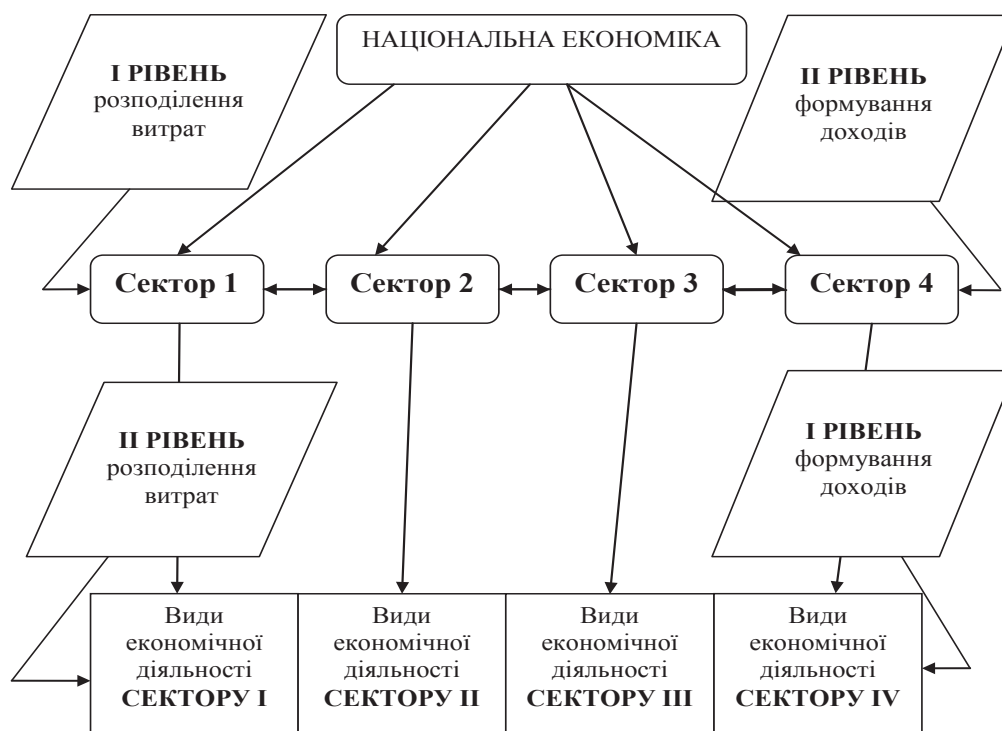
Тут слід підкреслити, що менеджмент витрат не є управлінням витратами як такими, а представляє собою управління діяльністю, у результаті якої були здійснені витрати, що вимагає детермінації міри

споживання ресурсів та робить украй необхідним володіння знаннями і досвідом у сфері інвестування, управління виробничими процесами, запасами, трудовими ресурсами, організації праці та іншими знаннями. Тому, сутнісне призначення структурного балансування витрат, на наше переконання, враховує цілеспрямованість господарської діяльності і полягає в максимізації віддачі використаного капіталу.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження структурного балансування витрат підприємницького сектору. Для досягнення поставленої мети було вирішено такі основні завдання: визначено рівні розподілення витрат і формування доходів в ієрархічній структурі національної економіки; побудовано математичну модель управління витратами підприємницького сектору; складено алгоритм побудови моделей парної лінійної регресії управління витратами підприємницького сектору; збудовано ступеневий та експоненціальний тип лінії тренда; проаналізовано показники випуску та споживання продукції сфери та виду економічної діяльності.

**Виклад основних результатів.** Структура економіки характеризується певним потенціалом доходів (випуску) та потребою у витратах. Кожен рівень структури є водночас джерелом випуску та пунктом розподілу витрат. Пункт попереднього рівня на наступному рівні стає джерелом доходів.

Кількість споживачів, які мають потребу у витратах, зростає зі зростанням рівня. У процесі формування валового внутрішнього продукту як



**Рис. 1. Рівні розподілення витрат і формування доходів в ієрархічній структурі національної економіки**

Джерело: складено автором на основі [4]



за доходами, так і за витратами відбуваються перерозподіл та накопичення продукту, що зумовлюється зв'язками між підприємствами різних сфер економічної діяльності. Цей цикл є безперервним. Оскільки сучасна економіка знаходиться в умовах постійних трансформацій, що зумовлюють її зміни та розвиток, то зв'язки між її підсистемами можуть мати як сталий характер, так і тимчасовий. Сталі підсистеми частіше утворюються в межах структурованої індустріальної економіки, їх виникнення пов'язане із функціональними зв'язками між елементами системи, реалізація яких і вартісне супроводження фінансовими потоками мають обмежену невизначеність [4, с. 69]. Економіка за своєю структурою належить до складних ієрархічних систем (рис. 1), у межах якої можна виділити рівні розподілення витрат (зверху-вниз) та формування доходів (знизу-вверх).

Для визначення стратегічних перспектив ефективного регулювання витратами підприємницького сектору та цільового застосування інструментів державного впливу на даний сектор економіки, доцільним є визначення оптимального рівня регульованих державою складників у загальному обсязі витрат підприємницького сектору.

Відповідно, побудуємо математичну модель управління витратами підприємницького сектору.

Нехай  $\lambda_{ij}$  – тариф на  $i$ -й ресурс у  $j$ -му секторі підприємництва. Тоді обсяг витрат в кожному  $j$ -му секторі підприємництва визначимо як  $C_j$ . Таким чином, математичний вираз впливу регульованих державою тарифів та стандартів у складі витрат підприємницького сектору на обсяги випуску товарів і послуг в кожному  $j$ -му секторі підприємництва визначатиметься певною функцією сумарного впливу тарифів на ресурси та соціальних стандартів, які фактично є тарифом для ресурсу найманої праці  $f(\lambda_{ij})$ .

$$P_j = \sum f(\lambda_{ij}), \quad (1)$$

де  $\lambda_{ij}$  – тариф на  $i$ -тий ресурс у  $j$ -тому секторі підприємництва, грн./од.;

$P_j$  – обсяг випуску в кожному  $j$ -тому секторі підприємництва, тис. грн.

Тоді функція впливу регульованих державою тарифів та стандартів у складі витрат підприємницького сектору на обсяги випуску товарів і послуг підприємницького сектору визначатиметься так:

$$P = \sum f(P_j), \quad (2)$$

де  $\sum f(P_j)$  – сумарний обсяг впливу регульованих державою тарифів та стандартів у складі витрат підприємницького сектору на обсяги випуску товарів і послуг підприємницького сектору національної економіки.

Маючи функціональну залежність обсягу випуску товарів і послуг підприємницького сектору національної економіки в цілому та окремих секторів підприємництва залежно від впливу тарифів на

ресурси та соціальних стандартів, які фактично є тарифом для ресурсу найманої праці, можна визначити оптимальний рівень тарифів на ресурси для підприємницького сектору національної економіки в цілому та окремих секторів підприємництва зокрема шляхом максимізації даної функції.

Відповідно до математичної теореми існування екстремуму функції, тобто її максимуму та/або мінімуму, якщо функція  $y=f(x)$  у внутрішній точці  $x_0$  проміжку  $(a; b)$  має екстремум, то в цій точці похідна  $f'(x_0)$ , якщо вона існує, дорівнює нулю.

Отже, умовою оптимізації тарифів на ресурси для підприємницького сектору національної економіки в цілому та окремих секторів підприємництва зокрема у визначених умовах економічного розвитку є нульове значення першої похідної функції впливу регульованих державою тарифів та стандартів на рівень витрат підприємницького сектору (формула 3).

Таким чином, умова максимізації обсягів випуску товарів і послуг в підприємницькому секторі національної економіки залежно від регульованих державою тарифів та стандартів за інших сталих умов виглядає так:

$$C_j = f(C_j) \rightarrow \max \text{ при } f'(C) = 0, \quad (3)$$

де  $f'(C)$  – перша похідна функції впливу регульованих державою тарифів та стандартів на рівень витрат підприємницького сектору.

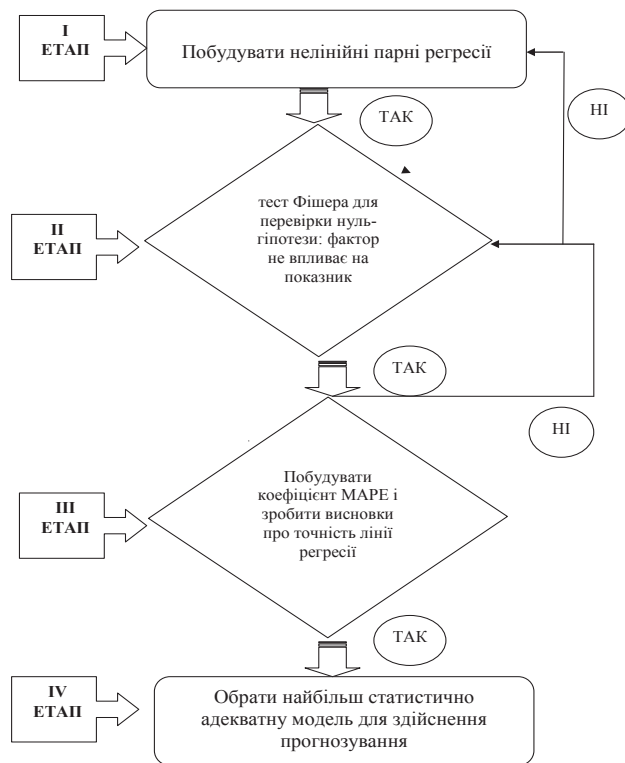


Рис. 2. Алгоритм побудови моделей парної лінійної регресії управління витратами підприємницького сектору

Джерело: складено автором на основі [5]

За допомогою моделей парної нелінійної регресії побудуємо найбільш статистично адекватні моделі впливу регульованих державою тарифів та стандартів на рівень випуску продуктів та послуг підприємницького сектору.

На основі вихідних даних будуємо моделі парної нелінійної регресії для кожного сектору ринку та обираємо найбільш статистично адекватні для прогнозування за таким алгоритмом (рис. 2).

За допомогою вбудованих інструментів середовища MS Excel будуємо степеневий та експоненціальний тип лінії тренда. При цьому включаємо опцію виведення рівняння кривої тренда і коефіцієнта детермінації  $R^2$ .

Побудова рівносторонньої гіперболи регресії  $y = a + b \frac{1}{x}$  не може бути здійснена за допомогою функції Excel «Додати лінію тренда», тому що відповідна функція відсутня. Її побудову можна здійснити на основі загальних правил. Перший етап полягає в заміні моделі на основі рівносторонньої гіперболи лінійною моделлю. Вводимо нову змінну  $U = \frac{1}{x}$ .

Будуємо лінійну регресію в нових змінних

$$y = a_0 + a_1 u. \quad (4)$$

Із цією метою будуємо точкову діаграму по вихідним даним  $Y$  та  $U$ .

За допомогою функції «Додати лінію тренда» будуємо лінійний тип лінії тренда.

При цьому включаємо опцію виводу рівняння кривої тренда і коефіцієнта детермінації  $R^2$ .

Тест Фішера для перевірки нуль-гіпотези: «Фактор (незалежна змінна) не впливає на показник (залежна змінна)».

Знаходимо  $F$ -статистику Фішера за формулою 5:

$$F_{comp} = \frac{R^2}{1-R^2} (n-2). \quad (5)$$

Коефіцієнт  $MAPE$  характеризує точність апроксимації вибірки побудованим рівнянням регресії.

Коефіцієнт  $MAPE$  знаходиться за формулою 6:

$$MAPE = \frac{1}{n} \sum \left( \frac{Y - Y'}{Y} \right) \cdot 100\%. \quad (6)$$

Коефіцієнт  $MAPE$  (тест absolute percentage error) характеризує точність прогнозу. Вважається, що значення  $MAPE$  менше 10% свідчить про високу точність прогнозу; від 10% до 20% – хорошу точність прогнозу; від 20% до 50% – задовільну точність; понад 50% – про незадовільну точність.

Загалом, для опису тенденцій впливу регульованих державою тарифів та стандартів на рівень витрат підприємницького сектору найбільш адекватною є степенева модель нелінійної регресії. У цілому результат моделювання впливу регульованих державою тарифів та стандартів на рівень випуску продуктів та послуг підприємницького сектору за моделями нелінійної регресії задовільний, тому що відповідно до критерію Фішера можна відкинути

нульову гіпотезу, а відповідно до значення коефіцієнту  $MAPE$ , яке знаходиться в інтервалі від 10% до 20%, за даною моделлю маємо можливість отримати хорошу точність прогнозу впливу регульованих державою тарифів та стандартів на рівень випуску продуктів та послуг підприємницького сектору.

За умови знаходження першої похідної даної функції існуватиме можливість визначення з урахуванням статистичної похибки оптимального рівня тарифів на ресурси, що регулюються державою, на основі впливу регульованих державою тарифів та стандартів на рівень випуску продуктів та послуг підприємницького сектору з метою максимізації обсягів випуску продуктів та послуг підприємницького сектору.

Якщо модель статистично адекватна (тобто виконуються всі припущення про статистичні властивості помилок), то лінія регресії може бути використана для прогнозу. Побудовані моделі характеризують тенденції впливу регульованих державою тарифів та стандартів на рівень витрат по випуску продуктів та послуг підприємницького сектору в Україні за окремими секторами, та, відповідно, можуть бути використані для прогнозування.

Конкретні параметри відтворення, за яких відбувається взаємозв'язок між випусками виробництва продукції кожної з галузей економіки та спрямуванням відповідних цим галузям груп товарів і послуг на кінцеві народногосподарські потреби – невиробничого споживання, нагромадження та експорту, дає змогу структурний аналіз відтворення в міжгалузевих моделях «витрати – випуск» [6, с. 49].

Ефективне збалансування випусків, що виражають виробничо-технологічні можливості країни та задають галузевий розподіл факторів виробництва зі зростаючими кінцевими потребами, є одним із головних напрямів економічної політики держави, узгодження інтересів економічних агентів. У даному підході розглядаються ті проблеми перетворення випусків у кінцеві витрати, які пов'язані із суспільними витратами на проміжний продукт. Співвідношення проміжного і кінцевого продукту визначає міру «товарності» економіки, а отже, її ефективності та конкурентоспроможності. Перше представлення кругообігу суспільного продукту в матричній формі здійснив Ф. Кене у XVIII ст. для економіки з трьома господарськими класами – фермерами, землевласниками та ремісниками [7, с. 236].

Така спрощена модель уже давала можливість аналізувати галузеві ефективності виробництва шляхом зіставлення перенесеної та новоствореної вартості у формі коефіцієнтів прямих витрат. Проте своєї довершеності метод міжгалузевого аналізу набув із винайденням В. Леонтьєвим категорії повних витрат [8].

Модель Леонтьєва «витрати – випуск» давно визнана одним з основних інструментів емпіричного аналізу структури економіки та математичного ана-

лізу економічних проблем. В. Леонтьєв сформулював лінійну балансову модель у результаті емпіричних досліджень балансових таблиць міжгалузевих зв'язків, що широко використовуються для аналізу структури економіки [9].

У балансовій таблиці виробництво представлено набором умовно виділених чистих галузей – виробничих одиниць, що випускають однорідний продукт. Виділення чистих галузей, так само як і обчислення випусків умовних однорідних продуктів, досі залишаються скоріше предметом мистецтва економічного аналізу, ніж строго обґрунтованою математичною процедурою [10, с. 181].

Балансова таблиця містить величини валових випусків  $x_i(t)$  чистих галузей, поставок продукції  $i$ -ї галузі в  $j$ -ту галузь  $x_{ij}(t)$ , а також кількості продуктів  $y_j(t)$ , які йдуть на кінцеве споживання. Через  $n$  позначене число виділених чистих галузей,  $i, j=1, 2, \dots, n$ . Формально таблиця виражає баланси виробництва та розподілу виробленої продукції:

$$x_i(t) = \sum_{j=1}^n x_{ij}(t) + y_j(t), \quad i, j=1, 2, \dots, n. \quad (7)$$

Вивчаючи балансові таблиці протягом багатьох послідовних проміжків часу  $t=1, 2, \dots, T$ , В. Леонтьєв помітив, що можна так виділити чисті галузі, що величини  $x_{ij}/x_j$  будуть слабо залежати від часу, хоча самі  $x_j$  та  $x_{ij}$  змінюються з часом. Науковець зрозумів, що за певних умов можна вважати, що з достатньою точністю:

$$a_{ij}(t) = a_{ij} x_j(t), \quad (8)$$

де  $a_{ij}$  – постійні норми витрат продукції  $i$ -ї галузі на випуск одиниці продукції  $j$ -ї галузі.

Складена з елементів  $a_{ij}$  матриця  $A$  називається леонтьєвською матрицею прямих витрат. З урахуванням зробленого припущення про постійність прямих витрат баланси виробництва та розподілу продукції записуються у вигляді:

$$x(t) = Ax(t) + y(t), \quad (9)$$

де  $x = (x_1, x_2, \dots, x_n)^T$ ,  $y = (y_1, y_2, \dots, y_n)^T$  – вектори-стовпці. Отже, вектори валових  $x(t)$  та кінцевих витрат  $y(t)$  виявляються пов'язаними лінійним співвідношенням (9), яке називається моделлю Леонтьєва «витрати – випуск». Сам учений підкреслював, що розрахунки по матриці прямих витрат становлять незначну частину загальної роботи. Основна її частина – зібрати дані та побудувати матрицю. Матриця будується в процесі довгого кропіткого аналізу господарських зв'язків у сферах виробництва, розподілу та споживання продукції [10, с. 193].

Матрицю прямих витрат можна використовувати для прогнозних розрахунків доти, доки в економіці не відбудуться структурні зсуви. Матриця коефіцієнтів повних витрат відповідає серцевині таблиці «витрати – випуск» – квадратній матриці міжгалузевих продажів-купівель. За своїм математичним змістом матриця повних витрат є оберненою до

матриці коефіцієнтів прямих витрат. Вона повністю покаже вплив екзогенної зміни кінцевого попиту на всі галузі економіки і розкриває взаємні відносини між усіма галузями у зв'язку з їх виробничим споживанням.

Для економіки в цілому повні витрати визначаються простим перерахунком прямих витрат із відносних одиниць вартості випуску до одиниць валового внутрішнього продукту, проте прямі витрати в таблицях «витрати – випуск» з причин, що викладаються у спеціальній літературі з міжгалузевого балансу, виглядають дещо по-іншому, ніж безпосередньо за показниками національних рахунків [11, с. 5]. Це спричинено тим, що в оборот сукупного та проміжного продуктів включається подвійний рахунок продукції галузей, які формують торговельно-транспортну націнку, а також сукупний випуск, як і кінцевий продукт, приймаються не в основних цінах, відповідно до яких обчислюється виручка виробників, а за ринковою вартістю, що її сплачують кінцеві споживачі, тобто включаючи чисті податки на продукти.

Будова річного продукту економіки у відносних коефіцієнтних одиницях. Зі сторони виробництва вона представлена коефіцієнтами прямих витрат та їх ваговою базою – структурою випуску, з боку кінцевого продукту – відповідно, коефіцієнтами повних витрат та структурою реалізованого ВВП. Для обох видів продукту проведено зважування галузевих коефіцієнтів витрат за відповідною структурою з тим, щоб вивести у вигляді відсоткових чисел внесок галузі у загальний народногосподарський результат. Усі відхилення повністю є адитивними. У «виробничому» блоці коефіцієнт кінцевого продукту – первинних доходів у виробленому ВВП – виступає як різниця між коефіцієнтом загального випуску, який дорівнює одиниці, та коефіцієнтом прямих витрат. У «реалізаційному» блоці вже коефіцієнт кінцевого продукту – ревізованого ВВП – дорівнює одиниці, а коефіцієнт повних витрат перевищує його на відносну величину проміжного споживання. Коефіцієнти прямих витрат для кожної галузі відображають суму витрат продукції різних галузей на одиницю її випуску, коефіцієнти повних витрат – витрати продукції даної галузі на одиницю сукупного кінцевого продукту [6, с. 51].

На основі таблиці «витрати – випуск» проаналізуємо показники випуску та споживання продукції сфери та виду економічної діяльності (табл. 1).

На думку Л. Сергєєвої, у постіндустріальній економіці сфера життєзабезпечення, яка включає в себе сферу публічного управління, систему освіти, охорони здоров'я, мистецтво та спорт, повинна становити 62%, сфера послуг – 24%, промисловість – 9%, сільське господарство – 5% [12, с. 64].

За даними, представленими в табл. 1, на рівні сфер діяльності структура економіки за випуском характеризується такими значеннями: внесок гос-

**Структура випуску та споживання продукції та послуг за сферами та видами економічної діяльності в 2014 р., %**

Сфери та види економічної діяльності	Випуск	Проміжне споживання	ВВП
Сільське, лісове та рибне господарство	11,28	11,82	10,46
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	4,82	4,42	5,42
Переробна промисловість	36,86	47,36	20,65
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	3,88	4,22	3,34
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	0,62	0,66	0,56
Будівництво	4,18	5,13	2,73
Промисловість	50,36	61,79	32,70
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	11,06	8,54	14,96
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	5,51	4,75	6,70
Тимчасове розміщування й організація харчування	0,58	0,47	0,74
Інформація та телекомунікації	2,74	2,14	3,68
Фінансова та страхова діяльність	3,01	1,89	4,74
Операції з нерухомим майном	3,81	1,66	7,12
Сфера послуг	26,70	19,44	37,93
Професійна, наукова та технічна діяльність	2,32	1,84	3,06
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	0,94	0,73	1,26
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	2,90	1,57	4,96
Освіта	2,67	1,23	4,90
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1,80	1,04	2,97

Джерело: побудовано автором за даними Держстату [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/vvp/virt\\_vip/vitr\\_vip14\\_u.zip](http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/vvp/virt_vip/vitr_vip14_u.zip)

подарства та промисловості становить 62%, сфери послуг та сфери життєзабезпечення – 38%. Водночас уже за структурою проміжного споживання та ВВП спостерігається диспропорція. Так, промисловість має частку проміжного споживання, більшу за частку промисловості у загальному випуску товарів та послуг, наслідком чого є менший внесок цієї сфери у ВВП.

**Висновки.** Найбільш стабільним системним формуванням є господарство, оскільки воно має приблизно рівні частки випуску, проміжного споживання та ВВП. Аналіз внеску за видами економічної діяльності дає змогу зробити висновок про завищену потребу у витратах для обробної промисловості, транспорту й недостатнє проміжне споживання таких видів, як добувна промисловість, фінансова діяльність, державне управління, охорона здоров'я.

Отримані значення можуть свідчити, що за певними видами економічної діяльності підсистемні

утворення є ефективними, але їх не можна називати оптимальними, оскільки існують відхилення від «золотого перерізу». Такі відхилення виникають через високу потребу промисловості у витратах, зокрема на сировину, паливо, енергію, поточний ремонт, послуги транспорту, що може викликати підвищену потребу в кредитуванні. Отримані значення за операціями з нерухомістю, здавання під найм та послугами юридичним особам свідчать про значні накладні витрати, що може зумовлюватись недостатнім розвитком цього виду економічної діяльності.

Результати аналізу (табл. 1) характеризують економіку України як індустріальну. З метою формування постіндустріальної сервісної економіки необхідно на державному рівні здійснювати структурне балансування витрат у межах державного регулювання витрат підприємницького сектору.

#### Список літератури:

1. Дмитриченко Л.И. Государственное регулирование экономики: методология и теория : [монография] / Л.И. Дмитриченко. – Донецк : УкрНТЭК, 2001. – 329 с.
2. Приходченко Л.Л. Забезпечення ефективності державного управління: теоретико-методологічні засади : [монографія] / Л.Л. Приходченко. – Одеса : Оптимум, 2009. – 300 с.



3. Добровольська В. Деякі питання щодо непрямих (економічних) методів державного регулювання підприємницької діяльності / В. Добровольська // Підприємництво, господарство і право. – 2008. – № 5. – С. 49–52.
4. Книщенко Т. Аналіз структурних макроекономічних показників на основі принципів гармонійності / Т. Книщенко // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2012. – Вип. 1(6). – С. 66–73 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2012/12ktmoph.pdf>.
5. Лопатін О.К. Економетрика : [навчально-методичні матеріали] / О.К. Лопатін, О.Б. Черненко. – Київ : Національна академія управління, 2011. – 20 с.
6. Луцков В.О. Структурний аналіз відтворення капіталу України в міжгалузевих моделях «витрати – випуск» / В.О. Луцков // Економіка розвитку. – 2012. – № 1. – С. 47–54.
7. Історія економічних учень : [підручник] / Л.Я. Корнійчук, Н.О. Татаренко, А.М. Поручник [та ін.] ; за ред. Л.Я. Корнійчук, Н.О. Татаренко. – К. : КНЕУ, 1999. – 564 с.
8. Модель міжгалузевого балансу Леонтьєва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://uk.wikipedia.org/wiki/Модель\\_Леонтьєва](http://uk.wikipedia.org/wiki/Модель_Леонтьєва).
9. Leontief W.W. Input-Output Economics. N. Y.; Oxford University Press, 1966.
10. Опыт математического моделирования экономики / А.А. Петров, И.Г. Поспелов, А.А. Шананин. – М. : Энергоатомиздат, 1996. – 544 с.
11. Головка В.А. Система національних рахунків України: сучасний стан та напрямки удосконалення / В.А. Головка // Статистика України: щорічний науково-інформаційний журнал. – 2001. – № 1(12). – С. 4–10.
12. Сергеева Л.Н. Моделирование структуры экономических систем и процессов / Л. Н. Сергеева. – Запорожье : ЗГУ, 2002. – 88 с.

УДК 330.5:330.101-044.22

**Пинда Ю.В.**, к.е.н., доцент,  
доцент кафедри фінансів і кредиту  
*Львівський університет бізнесу та права*

## ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ДОМІНАНТНИХ ГАЛУЗЕЙ І СЕКТОРІВ ЕКОНОМІКИ

**Пинда Ю.В. Теоретичні засади формування домінантних галузей і секторів економіки.** У статті окреслено еволюційний розвиток економічних систем різних країн. Проаналізовано підходи науковців до визначення домінантних галузей та секторів економіки. Встановлено тенденції, що мали місце у довгостроковій динаміці розвитку народногосподарських секторів. Визначено передумови утворення галузей – локомотивів загального розвитку. Обґрунтовано особливості формування та розвитку домінантних галузей та секторів національної економіки.

**Ключові слова:** домінантні галузі, сектори економіки, циклічні коливання, розвиток, кількість зайнятих, економіка.

**Пинда Ю.В. Теоретические основы формирования доминантных отраслей и секторов экономики.** В статье очерчено эволюционное развитие экономических систем разных стран. Проанализированы подходы научных работников к определению доминантных отраслей и секторов экономики. Установлены тенденции, которые имели место в долгосрочной динамике развития народнохозяйственных секторов. Определены предпосылки образования отраслей – локомотивов общего развития. Обоснованы особенности формирования и развития доминантных отраслей и секторов национальной экономики.

**Ключевые слова:** доминантные отрасли, секторы экономики, циклические колебания, развитие, количество занятых, экономика.

**Pynda Y.V. Theoretical grounds of sectorial are a determinant of structure of national economy.** In the article outlined evolutionary development of the economic systems of different countries. Approaches of research workers are analysed in relation to determination of dominant industries and sectors of economy. Tendencies which took place in the long-term dynamics of development folk economic sectors are set. Certainly pre-conditions of formation of industries-locomotives of general development. The features of forming and development of dominant industries and sectors of national economy are grounded.

**Keywords:** dominant industries, sectors of economy, cyclic vibrations, development, amount of busy, economy.

**Постановка проблеми.** Сталий соціально-економічний розвиток країн значною мірою визначається еволюцією технологічних парадигм (укладів), що зумовлює особливості конкурентних переваг національних економік у контексті глобалізації. Розробка новітніх базових технологій та періодичне упровадження їх у виробництво здійснюють структурну перебудову економіки та сприяють утворенню галузей – локомотивів загального розвитку. Формування та розвиток галузей-локомотивів вимагають глибокого осмислення та чіткого визначення стратегічних пріоритетів ефективного використання їх потенціалу та розробки дієвих організаційно-економічних механізмів щодо підвищення конкурентоспроможності відповідно до ключових орієнтирів національної безпеки держави.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомим науковим доробком у напрямі дослідження проблем розвитку національної економіки в умовах постіндустріалізації вважаються праці відомих українських учених-економістів: О.І. Амоші, В.М. Геєця, С.І. Дорогунцова, Я.А. Жаліла, М.З. Згуровського, М.О. Кизима, Л.Г. Мельник, А.І. Мокія, Л.І. Федулової, А.С. Філіпенка, А.А. Чухно. Значним науковим внеском у розвиток проблематики функціонування домінуючих галузей та секторів економіки є роботи українських та зарубіжних учених, таких як: Ю. Бажал, В. Базилевич, О. Білорус, В. Бодров, З. Борисенко, Д. Вернон, В. Віскузі, А. Вурос, А. Гальчинський, Д. Гарінгтон, Ч. Гіл, С. Глазьєв, А. Динкін, С. Єрохін, П. Єщенко, А. Ігнатюк, Р. Кейвз, І.-С. Коропецький, В. Лагутін, Т. Осташко, М. Портер, Л. Рой, М. Седлак, В. Точилін, Г. Филюк.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є обґрунтування теоретичних засад галузевих детермінант структури національної економіки.

**Виклад основних результатів.** Еволюційний розвиток економічних систем різних країн вносив значні корективи у господарські процеси, вдосконалюючи їх від доіндустріальних до постіндустріальних форм суспільних відносин, та поступово ускладнював за технологічним критерієм зв'язки між структурними елементами суспільної системи. Для моделювання цих процесів і зв'язків науковцями використовується секторальна модель, що відображає технологічні структурні зрушення в економіці, теоретичним підґрунтям дослідження якої служить теорія трьох секторів, започаткована К. Кларком у праці «Умови економічного прогресу» (*Conditions of Economic Progress*) [1]. Особливості зміни секторів у процесі розвитку економіки аналізували і теоретично обґрунтували Ж. Фурастье і С. Кузнець. Вчені висунули гіпотезу, згідно з якою в ході історичного розвитку відбувається послідовний перехід від суспільства з переважанням в економіці первинного сектора, переважно сільського господарства, до індустріального (вторинний сектор) і потім до суспільства з домінуванням третинного сектора – послуг [2].

Особливо вагомим внеском у вітчизняну економічну науку відзначаються праці українського

вченого-економіста І.-С. Коропецького, який, досліджуючи динаміку розміщення продуктивних сил, суспільного добробуту та особливостей економічної структури, «розворушив» глибокий пласт рідко згаданих наріжних проблем, що є важким тягарем радянської спадщини та десятиліттями блокують можливість соціально-економічного розвитку України.

І.-С. Коропецький умовно поділив економіку країни на два сектори: споживчий сектор (С) та сектор, до якого належать галузі проміжної продукції та військово-промислового комплексу (М), у межах яких виокремив п'ять секторальних груп: I – важка промисловість; II – сільське господарство; III – інші сектори і галузі матеріального виробництва (заготовка лісу, лісообробна, целюлозно-паперова, лісохімічна галузі, будівництво, виробництво будівельних матеріалів, транспорт і зв'язок, інші сектори та промислові галузі); IV – споживчі сектори і галузі (торгівля, готельно-ресторанна сфера, громадське харчування, легка і харчова промисловість); V – послуги й управління (житлово-муніципальні послуги, нематеріальні послуги населенню, охорона здоров'я, спорт, послуги соціальних служб, освіта, культура, мистецтво, наука і наукові послуги, фінанси і кредит, страхування, соціальне забезпечення, державне управління) [3, с. 277].

У дослідницькому фокусі науковець утримував передумови «спотвореної структури сукупного виробництва» перехідного періоду, зокрема низьку трансферабельність капіталу із сектора М до сектора С; винятково низьку мобільність трудових ресурсів (у країнах колишнього соціалістичного блоку однією з головних причин низької мобільності трудових ресурсів є брак житла); велику тривалість будівельних періодів та низьку специфічних процесів (обмежені обсяги капіталовкладень і субсидування неприбуткових підприємств); нездатність та небажання уряду проводити економічні реформи та політичні обмеження [3, с. 253, 274].

У процесі дослідження особливостей функціонування трансакційного сектора І.-С. Коропецький базовими показниками вважав кількість зайнятих у фінансовій сфері, торгівлі, галузі комунікацій у розрахунку на 1 тис. ос. населення [4]. Такий підхід давав змогу зменшити ускладнення в розрахунках унаслідок значних відмінностей у структурі собівартості продукції між різними країнами, а також уникнути впливу інфляції. Результати розрахунків ученого засвідчують, що кількість зайнятих у трансакційних галузях в Україні є значно меншою ніж у розвинених країнах. За оцінками М. Шукан, відносний обсяг приватного трансакційного сектора в Україні протягом 1991–1995 рр. становив близько 40% відносно Великобританії, Німеччини, Франції та приблизно 80% відносно Болгарії, Польщі, Румунії та Угорщини. Низький рівень розвитку трансакційного сектора І.-С. Коропецький обґрунтовує тим, що в радянський період нематеріальній сфері відводилася другорядна роль на відміну від матері-

ального виробництва та приділялася значно менша увага, ніж у західних країнах [5, с. 14].

Усій економічній системі та її елементам властиві життєві цикли. Послідовність їх проходження можна охарактеризувати так: кожен цикл починається з фази народження, коли новий «ембріон» розвивається як частина передуючої економіки. Нова галузь чи сектор економіки потребує значних обсягів інвестиційних вливань, попри те, що певний період після виникнення його вклад у соціально-економічний розвиток є незначним. Згодом інвестиції починають давати віддачу, доходи – підвищуватися, стимулюючи фазу зростання. Продовження економічного розвитку виводить економічну систему на фазу зрілості. Сектор, що забезпечує розвиток, вважається пріоритетним та основоположним для економічного зростання. Заключна фаза, навіть під час вливання значних засобів в економіку, супроводжується вичерпуванням життєвих сил і зниженням економічних результатів, що призводить до стадії старіння. Старі сектори ще виконують покладені на них функції, але їхній вплив на економічний розвиток є значно меншим.

М. Седлак, досліджуючи розвиток секторальної структури економіки, зауважив, що життєвий цикл кожного сектора починається з учення населення та інвестицій, а закінчується падінням результатів діяльності. Крива життєвого циклу зазвичай не опускається до первинного рівня. Із розвитком економіки поступово скорочується життєвий цикл окремих її секторів [2]. У зв'язку із цим учений обґрунтовує таку послідовність: упродовж століть сільське господарство займало провідні позиції, проте згодом почало поступово втрачати свій потенціал, поступившись новій епосі – індустріалізації. Отже, у минулому столітті відбулося швидке зростання промислового

виробництва, у результаті чого центр господарської діяльності перемістився із сільського господарства на промисловість, частка якої в економіці суттєво зростає. Водночас розвивався сектор послуг, але темпи його розвитку були менші, ніж у промисловості [2]. За оцінками аналітиків Міжнародного валютного фонду, частка промислової продукції у номінальному ВВП багатьох високорозвинених країн протягом останніх десятиліть є практично незмінною.

Дослідження багаторічної динаміки розвитку економічних систем виокремлюють два ключових чинника, що стали передумовами структурних змін у їх секторах:

1) динаміка попиту (різна у розрізі секторів та залежна від доходу на душу населення, збільшення якого неоднаково змінює попит на окремі товари; кожному сектору (галузі) притаманна різна еластичність попиту);

2) продуктивність праці (невід'ємно пов'язана із науково-технічним прогресом, завдяки якому маленька частка зайнятого населення спроможна виготовити значно більший обсяг сільськогосподарської чи промислової продукції, ніж у декілька разів більша його кількість сто років тому).

Важливо зазначити, що на певному етапі соціально-економічного розвитку динамічно збільшується попит на засоби виробництва, зумовлений потребою у дослідженнях, проектуванні та виробництві, що, своєю чергою, вимагає збільшення інвестиційних вливань та модернізації основних фондів. В умовах всеосяжних глобалізаційних процесів країни в цілях збереження конкурентних позицій потребують постійної модернізації своїх галузей та секторів економіки, орієнтуючись на стратегічні пріоритети їх соціально-економічного розвитку.

Таблиця 1

**Види модернізації та їх вплив на розвиток економіки**

Вид модернізації	Характерні ознаки модернізації	Вплив на економічний розвиток національної економіки
1. Технологічна модернізація	пов'язана зі зміною та новим набором способів виробництва	зміна співвідношення між секторами у структурі економіки
2. Соціальна модернізація	передбачає зміни професійної, соціальної й освітньої структур суспільства	відбувається переміщення зайнятих між первинним, вторинним та третинним секторами економіки
3. Інституціональна модернізація	пов'язана зі зміною економічних і правових механізмів регулювання господарського життя суспільства	розвиток формальних та неформальних інститутів
4. Політична модернізація	спрямована на створення в країні сприятливих умов для здійснення інституціональної модернізації і підтримки суспільного консенсусу як умови безперервного і поступального розвитку	формування державної економічної політики, яка зорієнтована на економічний розвиток
5. Морально-етична модернізація	забезпечує виховання суспільної свідомості і формування культурно-освітнього рівня населення, адекватного вимогам усіх інших різновидів модернізації	підтримка та формування ціннісних орієнтацій, спрямована на економічний розвиток

Джерело: складено на основі [6, с. 54]

С. Єрохін обґрунтував види модернізації та їх вплив на розвиток економіки, вважаючи, що економічне зростання країни може відбуватися лише за умови узгодженого та системного розвитку технологічної, соціальної, інституційної, політичної та морально-етичної модернізації (табл. 1).

Професор Гарвардської школи бізнесу М. Портер у праці «Переваги країн у конкурентній боротьбі» (The Competitive Advantage of Nations) опублікував результати ґрунтовних досліджень, де було проаналізовано ситуацію у приблизно сотні галузей десяти країн і здійснено спробу встановити причини їх успіхів і невдач у міжнародній конкурентній боротьбі [7; 8].

Значний акцент учений зробив на першій детермінанті «ромбу Портера» (1 – забезпеченість кра-

їнами факторами виробництва; 2 – умови попиту; 3 – споріднені та допоміжні галузі; 4 – стратегія і структура фірм та конкуренція між ними), де серед усіх факторів виробництва виокремив особливу роль розширених факторів (advanced factors) (комунікаційної інфраструктури, високоосвідчених та кваліфікованих працівників, дослідницьких інститутів і лабораторій, технологічний ноу-хау) та їх переваги над базовими (basic factors) (природними ресурсами, кліматом, місцезнаходженням, демографією), вважаючи, що на відміну від базових, якими наділила країну природа, розширені є наслідком інвестицій із боку фізичних осіб, компаній та уряду [9, с. 192–193].

Сьогодні суспільство перебуває на порозі вагомих змін, що охоплюють усі аспекти життєдіяль-

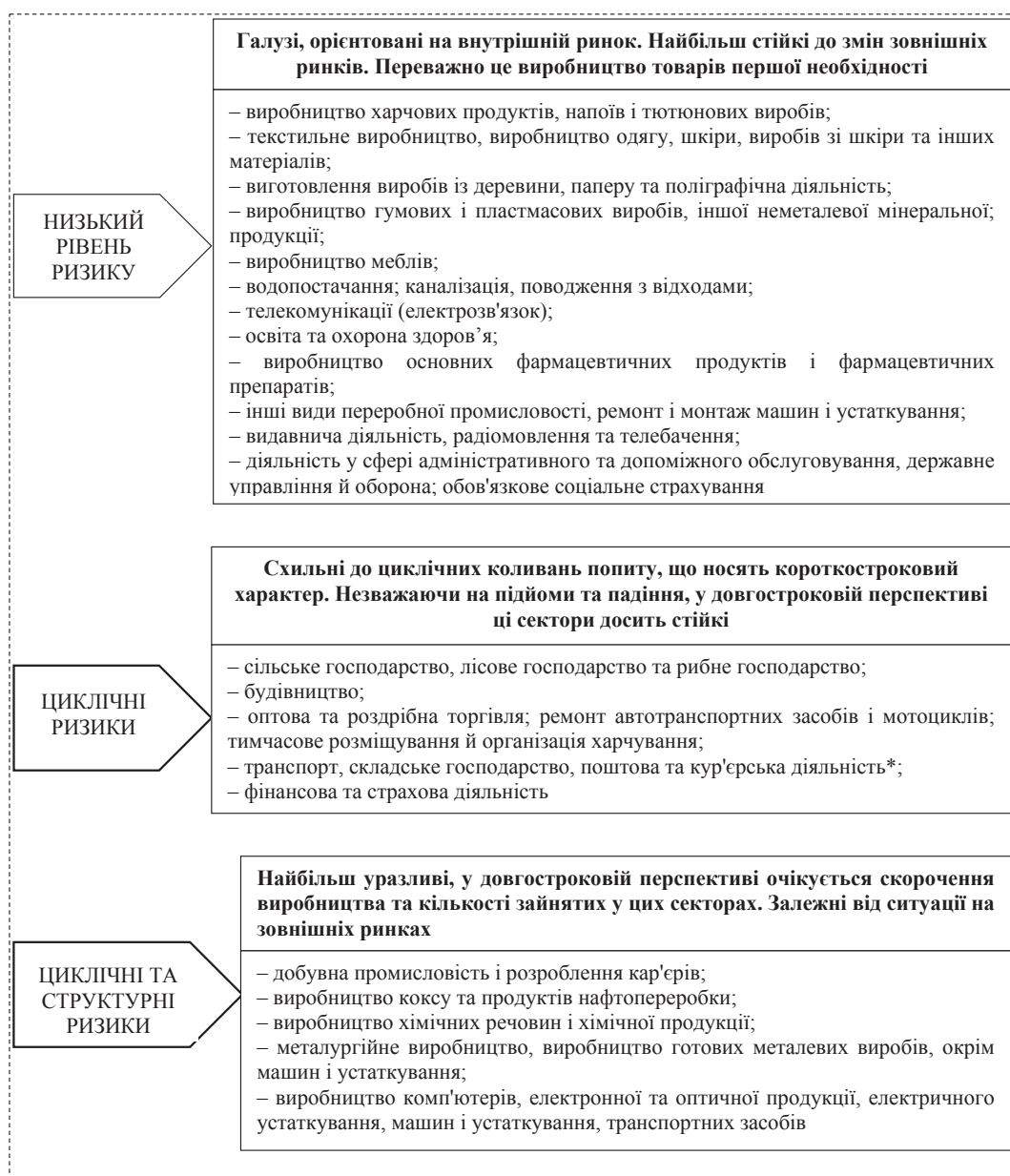


Рис. 1. Ризики у секторах економіки та їх стійкість до змін зовнішніх ринків

Джерело: складено за [11]



ності, тобто переходу у стадію «суспільства знань». Можна погодитися із твердженням С. Єрохіна, що саме знання витісняють на другий план класичні фактори (землю, працю і капітал) [6, с. 54]. Досить ґрунтовною також вважаємо думку Ю. Осипова, що «цінною стає не та праця, яка виробляє найбільшу кількість споживчої вартості, і навіть не та, яка робить це з найменшими витратами, а та, яка зайнята створенням і підтримкою, за словами В.І. Вернадського, «окультуреної природи» [10, с. 7].

Розрахунки експертів української дослідницької компанії GfK Ukraine у 2015 р. дали змогу визначити стійкість секторів економіки до змін зовнішніх ринків та класифікувати їх ризики, поділяючи на сектори з низьким рівнем ризику, циклічними ризиками та сектори із циклічними і структурними ризиками (рис. 1). Остання група секторів та галузей характеризується найбільшою чутливістю до зовнішніх змін та найбільшими структурними ризиками: використання у виробництві застарілих технологій зменшує конкурентоспроможність продукції на світових ринках (зважаючи на зростаючу конкуренцію з боку китайських та індійських виробників). До 2008 р. характерним було стрімке збільшення виробництва завдяки високому темпу зростання світової економіки, водночас ці ж сектори першими постраждали від світової кризи [11].

Більшість дослідників розглядають розвиток домінуючих галузей у контексті їх конкурентоспроможності на зовнішніх ринках і міжнародної торгівлі. Резюмуючи концептуальні засади їх функціонування, зазначимо, що теорії Сміта, Рікардо, Гекшера-Оліна обґрунтовують вигідність необмеженої вільної торгівлі.

Натомість доктрину меркантилізму і, меншою мірою, нову теорію торгівлі можна інтерпретувати як обґрунтування на користь втручання уряду з метою стимулювання за допомогою субсидій експорту та обмеження імпорту через квоти та тарифи.

Щодо пояснення реальної картини міжнародної торгівлі, зазначимо, що за винятком доктрини меркантилізму, яка обходить це питання, наявні теорії дають різні, але взаємодоповнюючі пояснення. Жодна з цих теорій сама по собі не в змозі охопити повну картину світової торгівлі, але в комплексі теорія відносної переваги, теорія Гекшера-Оліна, теорія життєвого циклу продукції, нова теорія торгівлі та теорія переваг країни у конкурентній боротьбі Портера дають змогу правильно визначити найважливіші

чинники. Згідно з теорією відносної переваги, важливу роль відіграють відмінності між різними країнами у продуктивності праці; теорія Гекшера-Оліна звертає нашу увагу на рівень забезпеченості країн факторами виробництва; теорія життєвого циклу підкреслює важливість місця впровадження на ринок нової продукції; нова теорія торгівлі показує, як завдяки спеціалізації країни може збільшуватися ефективність віддачі ресурсів та які переваги на ринку можуть мати фірма і країна-першопроходець; теорія Портера пояснює, що всі згадані чинники можуть бути важливими, оскільки всі вони впливають на чотири компоненти, які утворюють ромб Портера даної країни [9, с. 200]. А. Ігнатюк зауважив, що в галузях із сильною залежністю від природних ресурсів або в тих, де мало використовуються складні технології і навички, є можливою конкурентна перевага на основі лише однієї-двох детермінант. Щоб отримати й утримувати конкурентну перевагу в наукоємних галузях, необхідно мати перевагу в усіх складових частинах ромбу. Відповідно до тверджень М. Портера, ці детермінанти ще можна доповнити випадковими подіями (зовнішніми чинниками) та впливом уряду [12, с. 16].

**Висновки.** Ґрунтовний аналіз теоретичних засад галузевого розвитку дає змогу стверджувати, що кожній державі через особливості її економічної структури притаманна низка специфічних характеристик щодо визначення та підтримки домінуючих галузей та секторів економіки, що пов'язано із різними запасами, можливістю та політикою раціонального використання, збереження й нарощування природних, матеріальних, фінансових і трудових ресурсів, а отже, і різними рівнями соціально-економічного розвитку. Ключовими критеріями під час визначення національної пріоритетності тих чи інших секторів вважаємо:

- рівень платоспроможного попиту та потенційні можливості його збільшення;
- максимізацію доходів та збільшення частки у ВВП;
- мультиплікативний ефект від функціонування відповідного сектора економіки;
- посилення економічної безпеки держави;
- мінімізацію трансакційних витрат майбутніх періодів;
- гармонізацію інтересів суспільства (соціальна, економічна, екологічна компоненти).

### Список літератури:

1. The conditions of economic progress. Front Cover. Colin Clark. Macmillan and co., limited, 1940. – Business & Economics. – 504 p.
2. Седлак М. Тенденции развития секторальной структуры экономики / М. Седлак // Проблемы теории и практики управления. – 1998. – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : [http://vasilievaa.narod.ru/4\\_4\\_98.htm](http://vasilievaa.narod.ru/4_4_98.htm).
3. Коропецький І.-С. Економічні праці. Збірник вибраних статей / І.-С. Коропецький. – К. : Смолоскип, 1998. – 416 с.
4. Коропецький І.-С. Сектор трансакцій в сучасній Україні / І.-С. Коропецький // Економіка України. – 1997. – № 7. – С. 43–51.
5. Шукан М.В. К определению трансакционных издержек / М.В. Шукан // [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://edoc.bseu.by>.

6. Єрохін С.А. Політика модернізації і механізми зміни секторальної структури економіки / С.А. Єрохін // Економічний простір. – 2014. – № 87. – С. 50–60.
7. Porter M.E., The Competitive Advantage of Nations (New York: Free Press, 1990).
8. Grant R.M. Porter's Competitive Advantage of Nations: An Assessment. Strategic Management Journal 12 (1991). – P. 535–548.
9. Гіл, Ч. Міжнародний бізнес: конкуренція на глобальному ринку / Ч. Гіл ; пер. з англ. А. Олійник, Р. Ткачук. – К. : Основи, 2001. – 856 с.
10. Осипов Ю. Надвигающаяся технореволюция и экономический социум / Ю. Осипов // Экономический науки. – 1988. – № 2. – С. 3–14.
11. Економіка міст України. Експертна оцінка GfK Ukraine, Липень, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.gfk.com>.
12. Ігнатюк А.І. Теоретико-методологічні підходи до визначення пріоритетних галузей економіки / А.І. Ігнатюк // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/old\\_jrn/Soc\\_Gum/Ekpr/2010\\_33/Zmist/6PDF.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Ekpr/2010_33/Zmist/6PDF.pdf).

УДК 346.548

**Скорупка Д.**, д.е.н. (dr hab.), професор  
*Вроцлавська вища офіцерська школа Сухопутних військ Польщі*  
**Приймак С.А.**, аспірант  
*Львівський національний університету імені І. Франка*

## ВДОСКОНАЛЕННЯ УКРАЇНСЬКОГО ЗАКОНОДАВСТВА У СФЕРІ ЗАХИСТУ ПРАВ СПОЖИВАЧІВ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ З УРАХУВАННЯМ СТАНДАРТІВ ЄС

**Скорупка Д., Приймак С.А. Вдосконалення українського законодавства у сфері захисту прав споживачів банківських послуг з урахуванням стандартів ЄС.** У статті проведено аналіз системи реформування законодавства України відповідно до вимог Європейського Союзу. Розглянуто умови Угоди про партнерство і співробітництво між Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами, з одного боку, та Україною, з іншого боку. Проаналізовано європейське та українське законодавства у сфері захисту прав споживачів на ринку банківських послуг та виявлено прогалини у вітчизняному законодавстві. Наведено шляхи адаптації українського законодавства у сфері захисту прав споживачів банківських послуг до стандартів ЄС. Запропоновано альтернативні судовому методи вирішення спорів на ринку банківських послуг.

**Ключові слова:** банківська послуга, врегулювання спорів, омбудсмен, третейський суд, захист прав споживачів ринку банківських послуг.

**Скорупка Д., Приймак С.А. Усовершенствование украинского законодательства в сфере защиты прав потребителей банковских услуг с учетом стандартов ЕС.** В статье проведен анализ системы реформирования законодательства Украины в соответствии с требованиями Европейского Союза. Рассмотрены условия Соглашения о партнерстве и сотрудничестве между Европейским Сообществом и их государствами-членами, с одной стороны, и Украиной, с другой стороны. Проанализированы европейское и украинское законодательства в сфере защиты прав потребителей на рынке банковских услуг и выявлены пробелы в отечественном законодательстве. Приведены пути адаптации украинского законодательства в сфере защиты прав потребителей банковских услуг к стандартам ЕС. Предложены альтернативные судебному методы разрешения споров на рынке банковских услуг.

**Ключевые слова:** банковская услуга, урегулирование споров, омбудсмен, третейский суд, защита прав потребителей рынка банковских услуг.

**Skorupka D., Pryimak S.A. Perfection Ukrainian legislation on protection of consumers of banking services tailored to EU standards.** Analyzed the system of law reform Ukraine in accordance with European Union requirements Examined the conditions of the Partnership and Cooperation Agreement between the European Communities and their Member States, on the one hand, and Ukraine, on the other. The analyzed Ukrainian and European legislation on consumer protection in the banking market and identified gaps in national legislation. Showed the ways to adapt Ukrainian legislation on consumer protection in the banking market to EU standards. Proposed an alternative judicial methods of dispute resolution in the banking market.

**Keywords:** banking services, settlement of disputes, the ombudsman, the arbitral tribunal, consumer protection banking market.

**Постановка проблеми.** Для стандартів ЄС у споживчій сфері характерним є високий рівень захисту прав споживачів. Для забезпечення цього захисту було створено єдиний для всіх держав – членів ЄС мінімальний комплекс правил споживчого законодавства. Запровадження таких правил сприяло не лише кращому функціонуванню внутрішнього ринку ЄС, але й зміцненню довіри споживачів до виробників товарів і надавачів відповідних послуг.

Захист прав споживачів є однією з важливих сфер секторальної співпраці ЄС та України, що передбачена Угодою про асоціацію. Метою такого співробітництва є забезпечення високого рівня захисту прав споживачів та досягнення сумісності між українською та європейською системами такого захисту, зокрема системами захисту прав споживачів банківських послуг.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Упродовж останніх років у науковій літературі приділяється багато уваги аналізу законодавства Європейського Союзу та України, шляхам адаптації норм європейського права в законодавство України, зокрема це спостерігається в працях Т. Вовк, Р. Байко, М. Буроменського, Т. Бургуані, Л. Єромоліна, Л. Іваненко, С. Кашкіна, А. Рабинович, О. Язвінської та ін. Разом із тим деякі з питань захисту прав споживачів банківських послуг в Україні та ЄС залишилися не дослідженими, потребують подальшого дослідження шляхи та можливості адаптації європейського законодавства у цій сфері до українських реалій.

**Постановка завдання.** Мета статті – дослідити, наскільки Україна наблизилась у виконанні своїх міжнародно-правових зобов'язань згідно з Угодою про асоціацію щодо вдосконалення українського законодавства у сфері захисту прав споживачів до стандартів ЄС та запропонувати конкретні напрями цього вдосконалення.

**Виклад основних результатів.** Після розпаду Радянського Союзу перед усіма його колишніми державами постала проблема реформування законодавства, адже нова економічна та політична ситуація диктувала свої правила. Законодавство України також потребувало значних реформ. Упродовж 1992–1994 рр. уряд України прагнув стати членом Ради Європи, але для цього потрібно було відповідати певним критеріям. Однією з головних вимог було закріплення в українському законодавстві відповідного підходу до регулювання тих чи інших суспільних відносин. Так почався перший етап реформування українського законодавства, пов'язаний із виконанням вимог Ради Європи. Як наслідок, були внесені суттєві зміни до кримінального, кримінально-процесуального законодавства та законодавства, що регулює відносини у соціальній сфері. На сьогоднішній день видно позитивні прояви реформування українського законодавства та наближення його до європейських стандартів.

14 червня 1994 р. Україна стала першою серед нових незалежних держав – правонаступниць СРСР, хто уклав Угоду про партнерство і співробітництво (далі – УПС) з Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами. Після підписання Угоди про партнерство і співробітництво з Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами Україні потрібно було створити:

- Раду з питань співробітництва, яка б стежила за виконанням розпоряджень, урегулюванням спорів щодо застосування та тлумачень положень Угоди;

- Комітет із питань співробітництва, який би допомагав Раді з питань співробітництва і якому остання може передати будь-яке зі своїх повноважень;

- Комітет із парламентського співробітництва, який має повноваження запитувати про виконання умов Угоди від Ради з питань співробітництва та давати певні рекомендації.

До складу кожного із цих органів повинні були входити як представники від Європейського Союзу, так і від України. 28 лютого 1998 р. було створено Українську частину Ради з питань співробітництва між Україною та ЄС. Дана Рада повинна була розробити стратегічний курс України на інтеграцію з ЄС та забезпечити входження України в європейський економічний, правовий та політичний простір. Після затвердження Стратегії інтеграції України до ЄС були визначені основні напрями співробітництва. Основною метою Концепції адаптації є приведення українського законодавства до європейських норм та створення відповідної правової бази для вступу України в ЄС [1].

Серед нагальних проблем адаптації національного законодавства до європейських норм є проблема захисту прав усіх українських споживачів, зокрема споживачів банківських послуг.

Слід зауважити, що в країнах ЄС розроблено і впроваджено значну кількість нормативно-правових актів, дія яких спрямована на захист прав споживачів банківських послуг. Причому ці документи і директиви постійно оновлюються і вдосконалюються. Наприклад, директива 2008/48/ЄС захищає права фізичних осіб у сфері споживчого кредитування та стосується кредитів на суму від 200 до 75 000 євро [2]. Причому чотири статті в указаному документі стосуються проблеми необхідності розкриття інформації для позичальників, якій приділяється велика увага в ЄС. Окрім цього, у ст. 14 прописано право споживача на відмову від кредитного договору протягом 14 календарних днів без жодного пояснення такої дії, а ст. 16 містить норми про можливість дострокового погашення кредиту.

Щодо вирішення подібних проблем українським законодавством, то основним документом, який регулює права та обов'язки споживачів у сфері споживчих кредитів, є Закон України «Про захист прав споживачів» від 12 травня 1991 р. зі змінами і допо-

вненнями у наступних роках [3]. Відмінність його положень від положень нормативно-правових актів ЄС та потреба покращання правового регулювання у сфері споживчого кредитування нашої країни спонукали законодавців до розроблення проекту Закону України «Про споживче кредитування» [4], який більш точно відповідає нормам указаної Директиви ЄС. Хоча в новому Законі, на жаль, немає деяких бажаних положень, наприклад норм щодо запровадження позасудових механізмів вирішення спорів та деяких інших.

В Європейському Союзі велика увага приділяється гарантуванню та поверненню вкладів. Захист депозитів є важливим елементом цілісності внутрішнього ринку та однією з головних складових частин системи нагляду за кредитно-фінансовими установами. Першу Директиву (94/19/ЄС) щодо схеми гарантування вкладів було розроблено в 1994 р. У зв'язку із кризовою ситуацією на ринку банківських послуг у 2014 р. було прийнято Директиву 2014/49/ЄС про внесення поправок до Директиви 94/19/ЄС, згідно з якими суму гарантування вкладу було збільшено з 20 000 до 100 000 євро [5]. Кредитні установи повинні інформувати своїх депонентів про схему гарантування, яка діє у них. Вкладники повинні бути проінформовані в чіткій та зрозумілій формі про такі положення даної схеми, як рівень та масштаб захисту.

В Україні також упроваджена система гарантування вкладів, яка є державною. Вона діє на основі Указу Президента «Про заходи щодо захисту прав фізичних осіб – вкладників комерційних банків України», законів України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» [6] та «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення системи гарантування вкладів фізичних осіб та виведення неплатоспроможних банків з ринку», а також «Положення про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб», затверджене Кабінетом Міністрів і Національним банком України. Хоча виконаний нами аналіз української системи гарантування вкладів показує деяку невідповідність її з європейським законодавством [9], що потрібно виправляти.

Директива 2007/64/ЄС Європейського парламенту «Про платіжні послуги на внутрішньому ринку» від 13 листопада 2007 р. [7] визначає загальні засади надання банками платіжних послуг. У даній Директиві йдеться про те, що споживачі та компанії знаходяться у різних умовах, отже, рівень їх захисту повинен також відрізнитися. Зокрема, у ній визначаються обов'язки банків надавати повну і достовірну інформацію споживачу щодо питань контракту для формування усвідомленого вибору послуг в масштабах Союзу, тобто обов'язкове ознайомлення споживача з попередньою інформацією про послугу. Щодо України, то загальні засади проведення банківських операцій та надання банками платіжних

послуг тут здійснюються згідно із Законом України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» від 05 квітня 2001 р. [8].

Після проведення аналізу даного Закону та Директиви 2007/64/ЄС можна зробити висновок, що цей Закон потребує доопрацювання. Зокрема, у сфері захисту прав споживачів банківських послуг потрібно вдосконалити порядок укладання договорів під час здійснення банківських операцій для відповідності його законодавству ЄС; споживачу повинна надаватися достовірна та повна інформація про здійснення банківської операції без застосування непрозорих методів тарифікації; треба ввести інші поправки, які більш детально описано нами в роботі [9].

Оскільки українське законодавство не містить положень про використання альтернативних механізмів урегулювання спорів між надавачами і споживачами банківських послуг, то більшість таких спорів у нашій країні вирішується саме за допомогою судів. Однак світова практика виробила вже кілька альтернативних механізмів, за допомогою яких вирішуються такі спори. Тому в Україні бажане також використання досудових механізмів вирішення спорів у сфері банківських послуг.

На сьогодні у багатьох країнах світу для врегулювання спорів у сфері банківських послуг використовують такі альтернативні судовому механізми їх вирішення, як: переговори, фінансовий чи банківський омбудсмен, медіація, консіліація, третейський суд [10, с. 12].

Переговори між надавачами і споживачами банківських послуг регулюються етичними правилами. Їх ефективність залежить від бажання сторін йти одна одній на поступки. Це позасудове вирішення спорів переважно використовують тоді, коли існує якась причина, через яку сторони конфлікту не хочуть звертатись до суду, наприклад великі судові витрати.

В Україні функціонує Інспекція по захисту прав споживачів, яка займається захистом прав споживачів не тільки банківських чи фінансових, а й усіх інших послуг. Однак інституту, який би займався захистом прав споживачів тільки банківських чи фінансових послуг, немає. Хоча у більш ніж 100 країнах світу діє інститут фінансового омбудсмена, який є деяким різновидом громадського захисника споживачів фінансових послуг.

Наприклад, у США створено Об'єднання федеральних омбудсменів і Асоціацію омбудсменів об'єднаних штатів, відділ омбудсмена і Бюро захисту споживачів фінансових послуг; у Німеччині діють омбудсмени при банківських асоціаціях, Служба омбудсмена у сфері страхування від нещасних випадків та медичного страхування, Служба страхового омбудсмена тощо [10, с. 13]. У Польщі крім мережі районних і муніципальних омбудсменів (приблизно 370 омбудсменів) та Банківського омбуд-



смена, який запроваджений 1 березня 2002 р. за ініціативою Асоціації польських банків (фінансується її членами), суб'єктами захисту прав споживачів фінансових послуг є Комісія фінансового нагляду, Суд замирення та Страховий омбудсмен [11, с. 201].

В Україні була запроваджена комплексна програма розвитку фінансового сектору впродовж 2015–2020 рр., в якій передбачено створення інституту фінансового омбудсмена. Але станом на 2016 р. відсутні нормативно-правові підстави його формування та конкретні механізми роботи у сфері забезпечення захисту інтересів споживачів. Основною метою створення інституту фінансового омбудсмена є врегулювання суперечок, що виникають між споживачами фінансових послуг та фінансовими установами, які їх надають. Звертатися до даного інституту можуть лише фізичні особи, тому створення цього органу потрібне передусім для того, щоб захистити споживачів, які не мають достатньо коштів для захисту своїх прав у судовому порядку. Ще однією особливістю фінансового омбудсмена є вирішення питань, в яких фігурують невеликі суми коштів. Запровадження даного інституту дасть змогу уникнути тривалої та бюрократичної процедури вирішення спору між клієнтом та фінансовою установою. Зважаючи на наведені обставини, запровадження інституту фінансового омбудсмена в Україні є своєчасним та необхідним.

Щодо медіації, то це процедура неформального врегулювання спорів між сторонами третім незалежним учасником – посередником (медіатором) за чітко визначеною процедурою. Переговори проводить посередник (незацікавлена особа), який використовує власний досвід, спеціальні знання, певну методику та психологічні прийоми для якнайкращого результату [12]. Відмінність медіації від діяльності банківського омбудсмена полягає в тому, що результатом першого процесу є медіативне погодження, а другого – рішення омбудсмена. Хоча інститут медіації в Україні тільки зароджується. Оскільки не існує ще ніякого закону про медіацію, то й рішення медіаторів не мають юридичної сили і їх не обов'язково притримуватись сторонами спору.

Подібною до медіації є процедура консіліації. Як і медіація, консіліація є добровільною, конфіденційною та зорієнтованою на інтереси сторін. На відміну від медіації, за результатами котрої не передбачається внесення на розгляд сторін конфлікту декількох варіантів вирішення спору, під час консіліації примиритель на прохання сторін пропонує такі варіанти. Процедура консіліації є конфіденційною, а запропонований варіант рішення – не обов'язковим для сторін [10, с. 16].

Відповідно до Закону України «Про третейські суди», третейський суд – це недержавний незалежний орган, що утворюється за угодою або відпо-

відним рішенням зацікавлених фізичних або юридичних осіб у порядку, встановленому законом, для вирішення спорів, що виникають із цивільних та господарських правовідносин [13]. Звертатися до третейського суду мають право фізичні та юридичні особи за наявності між сторонами угоди про передачу спору на вирішення третейського суду, що відповідає вимогам законодавства. Розгляд справи у третейському суді має низку переваг: по-перше, це економія часу, оскільки прийняття позовної заяви до розгляду здійснюється у п'ятиденний термін зі дня її отримання; по-друге, рішення суду є обов'язковим до виконання.

Проблеми, пов'язані з діяльністю третейських судів в Україні, є об'єктом численних дискусій, в яких обговорюються питання як теоретичного, так і практичного характеру. З одного боку, інститут третейського розгляду спорів, як і наявність інших альтернативних способів вирішення правових суперечок, – ознака розвиненого демократичного суспільства та є досить ефективним і прогресивним, оскільки дає змогу особам уникнути деяких недоліків, притаманних державному судочинству. Цей інститут має багатовікову історію і поширений практично в усіх країнах світу. Основна причина виникнення проблем у зазначеній сфері є недосконалість законодавства, що регламентує діяльність третейських судів та їх взаємодію із судами та іншими державними органами, насамперед Закону України від 11 травня 2004 р. № 1701-IV «Про третейські суди». Справа в тому, що низка положень цього Закону внаслідок їх юридично-технічної недосконалості не узгоджується з положеннями інших законодавчих актів, зокрема з положеннями Цивільного процесуального кодексу України та Господарського процесуального кодексу України [14].

**Висновки.** Таким чином, сформована в Європейському Союзі система захисту прав споживачів постійно розвивається, оскільки повинна максимально відповідати потребам на ринку банківських послуг, забезпечувати стабільність банківської системи та довіру до неї з боку населення. Для утвердження подібної системи захисту прав споживачів банківських послуг в Україні до вітчизняного законодавства потрібно ввести певні поправки. Більш ефективному захисту прав споживачів у сфері банківських послуг допоможе введення в нашій країні альтернативних судовому механізмів врегулювання спорів у цій сфері, зокрема переговорів, фінансових чи банківських омбудсменів, медіації, консіліації та третейських судів. Це не тільки підвищить рівень захисту прав таких споживачів, а й сприятиме поліпшенню довіри українського населення до фінансових установ, розширенню наданих цьому населенню банківських послуг та зростанню економіки нашої країни в цілому.

**Список літератури:**

1. Вовк Т. Регулювання сфери фінансових послуг в праві Європейського Союзу та перспективи адаптації законодавства України / Т. Вовк, Г. Друзенюк, Г. Зугравий, Т. Качка ; за ред. С. Шевчука ; Центр порівняльного права при Міністерстві юстиції України. – Київ, 2016.
2. Directive 2008/48 / EC of the European Parliament of 23 April 2008 on credit agreements for consumers and repealing Council Directive 87/102 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2008:133:0066:0092:EN:PDF>.
3. Закон України «Про захист прав споживачів» від 12 травня 1991р. № 1023-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/102>.
4. Проект Закону «Про споживче кредитування» від 23.03.2015 № 2455 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=54521](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=54521).
5. Directive 2014/49/ EC of the European Parliament and of the Council of 16 April 2014 on deposit-guarantee schemes [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:32014L0049>.
6. Закон України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» від 23 лютого 2012 р. № 4452-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4452>.
7. Directive 2007/64/EC of the European Parliament and of the Council of 13 November 2007 on payment services in the internal market [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2007:319:0001:0036>.
8. Закон України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» від 05 квітня 2001 р. № 2346-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2346>.
9. Приймак С.А. Захист прав споживачів банківських послуг у Європейському Союзі та Україні / С.А. Приймак // Стратегія економічного розвитку України. – 2015. – № 37. – С. 118–125.
10. Соркін І.В. Альтернативні механізми врегулювання спорів у сфері фінансових послуг: світовий досвід та реалії України / І.В. Соркін // Фінанси України. – 2012. – № 10. – С. 7.
11. Белялов Т.Е. Досвід захисту прав споживачів фінансових послуг республіки Польща / Т.Е. Белялов, А.М. Єрмошенко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 7(109). – С. 196–205.
12. Медиация как новый институт разрешения споров / Учеб. центр «Финансовый дом» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ucfd.ru/article/articles/mediatciya\\_kak\\_novij\\_institut\\_razresheniya\\_sporv](http://ucfd.ru/article/articles/mediatciya_kak_novij_institut_razresheniya_sporv).
13. Закон України «Третейські суди» від 11.05.2004 № 1701-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1701-15>.
14. Охрімчук Л.І. Практика застосування судами Закону України «Про третейські суди» / Л.І. Охрімчук, О.С. Бурлай [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.scourt.gov.ua/clients/vs.nsf/81b1cba59140111fc2256bf7004f9cd3/bb0f2d6e20458292c225766a004c0fa4?OpenDocument>.

## ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 658

**Глушевський В.В.**, к.е.н., доцент,  
декан факультету економіки та управління  
*Запорізька державна інженерна академія*  
**Смородін В.В.**, аспірант  
*Запорізька державна інженерна академія*

### РОЛЬ І МІСЦЕ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТРУКТУР У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

**Глушевський В.В., Смородін В.В. Роль і місце організаційних структур у системі управління підприємством.** У статті проведено морфологічний аналіз сутнісних характеристик основних теоретичних категорій, які використовуються дослідниками під час вирішення ними різнопланових завдань, що пов'язані з формуванням організаційних структур. Узагальнено наявні типи організаційних структур управління підприємствами. Зазначено, що залежно від характеру зв'язків між окремими підрозділами підприємства розрізняють різні типи організаційних структур управління. Здійснено типізацію організаційних структур управління підприємством за ступенем їх структурної складності та функціональної керованості.

**Ключові слова:** морфологічний аналіз, категоріальний апарат, організаційна структура, система управління підприємством, організаційна структура управління.

**Глушевский В.В., Смородин В.В. Роль и место организационных структур в системе управления предприятием.** В статье проведен морфологический анализ существенных характеристик основных теоретических категорий, используемых исследователями при решении разноплановых задач, связанных с формированием организационных структур. Проведено обобщение существующих типов организационных структур управления предприятиями. Отмечено, что в зависимости от характера связей между отдельными подразделениями предприятия различают разные типы организационных структур управления. Проведена типизация организационных структур управления предприятием по степени их структурной сложности и функциональной управляемости.

**Ключевые слова:** морфологический анализ, категориальный аппарат, организационная структура, система управления предприятием, организационная структура управления.

**Glushchevsky V.V., Smorodin V.V. Role and place of organizational structures of industry management system.** This article describes performed morphological analysis of the entity characteristics of the main theoretical categories and terms, which used by researchers to solve various problems, connected with formation of organizational structures. Authors of the article summarized existing types of organizational structures of enterprise management. Noticed that there are distinct types of organizational management structures, depending on the nature of relationships between separate enterprise divisions. We got typification of organizational structures of enterprise management by its structural complexity and functional handling levels.

**Keywords:** morphology analysis, categorical apparatus, organizational structure, industry management system, organizational structure of management.

**Постановка проблеми.** Успішна робота сучасного підприємства в умовах його постійної взаємодії із зовнішнім середовищем передбачає наявність ефективної системи управління ним. Науковцями і практиками неодноразово доведено, що як самі організаційні системи будь-якого виду, так і системи управління ними, характеризуються великою складністю та багатою внутрішньою різноманітністю, а тому становлять науковий інтерес в економіці, соціології, організації управління, обробці експериментальних даних, математичному моделюванні та ін. Як наслідок, завдання, які виникають у процесі управління організаційними системами (або орга-

нізаційними структурами), дотепер недостатньо вивчені через велику складність процесів їхнього функціонування. А отже, наукові дослідження, що спрямовані на пошук і розробку нових підходів, методів і моделей, які можуть ефективно використовуватися в управлінні організаційними системами (структурами), не втрачають своєї актуальності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У науковій літературі за останні п'ятнадцять-двадцять років достатньо повно висвітлено результати досліджень вітчизняних і зарубіжних авторів із різних аспектів проблематики функціонування організаційних систем, процесів і механізмів управління ними.

Зокрема, такими науковцями, як Ю.Г. Лисенко, Н.Г. Гузь, С.К. Чернов, С.Я. Салига, Л.А. Пономаренко, Р.М. Лепа, Л.Н. Сергєєва, А.В. Бакурова, В.Г. Воронкова, Р.Л. Шейнін та ін., розроблено теоретичні питання щодо сутності, класифікації основних ознак, особливостей формування різних типів організаційних структур управління підприємствами, проведено типізацію їхніх моделей, визначено їх переваги та недоліки.

**Постановка завдання.** Метою статті є проведення сутнісного аналізу термінології, використаної науковцями в аналізі організаційних систем управління підприємствами, та обґрунтування інваріантного змістовного ядра категоріального апарату, який застосовується в теорії управління організаційними системами.

**Виклад основних результатів.** Сучасна теорія управління організаційними системами, на жаль, досі не має загально визнаної в науковому світі точки зору на структуру підприємства як деякої організації (або організаційної системи). Однак існують чітко визначені поняття двох частинних структур підприємства – виробнича й організаційна структури в системі управління підприємством, які, як правило, розглядаються окремо одна від одної. Популярною є гіпотеза про те, що на організаційну структуру суттєвий вплив здійснює тип технології виробничого процесу підприємства, тобто виробнича структура вважається первинною відносно організаційної структури підприємства. Причому організаційна структура управління підприємством відображає організаційний аспект процесів управління ним, забезпечує єдність рівнів і ланок управління в їх взаємозв'язку та сприяє збереженню стійкого стану підприємства як організаційної системи в процесі його функціонування у зовнішньому середовищі відповідно до визначених стратегічних перспектив його розвитку.

З іншого боку, особливістю організаційних систем, зокрема й підприємств, є наявність суттєвого впливу людського фактору на протікання процесів

генерації та прийняття рішень. Тому природно, що спочатку такі системи були об'єктом досліджень фахівців із соціології, психології та «класичної» економіки, які вважали процеси дослідження та вдосконалення організаційних систем управління такими, що не піддаються методам точних наук, а є своєрідним мистецтвом. Пізніше отримали визнання й кількісні методи дослідження організаційних систем управління, які із середини 70-х років ХХ ст. дістали потужний поштовх до свого розвитку, а найбільш прийнятною з точки зору практичності мовою опису організаційних структур і систем управління ними виявилася мова структурних схем.

Визначимося з категоріальним апаратом, зокрема з такими поняттями, як «організаційна система», «організаційна структура», «система управління» тощо. Проведений нами ґрунтовний бібліографічний аналіз базової термінології, взятої з різних галузей людської діяльності, що так або інакше пов'язана з дослідженням різних аспектів функціонування організаційних систем, процесів і механізмів управління ними, дав змогу виявити чітку еволюційну послідовність у взаємній трансформації та інтеграції її категорій. Опрацювавши роботи багатьох авторів, в яких вони висвітлюють це питання з різних боків [1–4; 6–11; 13–19 та ін.], і користуючись методом індукції, ми виділили інваріантне змістовне ядро, що, на нашу думку, дає найбільш повне уявлення про досліджуваний категоріальний апарат. Змістова і логічна спадкоємність низки цих базових термінів подано нижче послідовністю таблиць 1–4. Тут відправною точкою виступає таке базове поняття, як «організаційна система», яка вміщує в собі складне переплетіння процесів різноманітної природи. Результати узагальнення нами різних трактувань цього терміну представлені в табл. 1. Не викликає сумнівів, що система, зокрема організаційна, – це складна понятійна конструкція, яка втілює в собі діалектику взаємовідношень частини і цілого, а також окремих її частин між собою. А отже, однією з визначальних властивостей абсолютно всіх систем є їх цілісність,

Таблиця 1

Сутнісні характеристики поняття «організаційна система»

Науковці, джерело	Визначення
Л.Н. Сергєєва [15]	Система – це кінцева множина функціональних елементів разом з їх властивостями та відношеннями між ними, яка виділена із середовища відповідно до певної мети в межах визначеного часового інтервалу.
А.Р. Лейбкінд, Б.Л. Рудник, А.І. Чухнов [9]	Організаційні системи – це такі системи, до складу яких, окрім технічних підсистем, входять й люди.
Н.В. Дилигенський, А.Г. Салов [6]	Організаційна система – це об'єднання людей, що спільно реалізують певну програму або ціль, використовуючи визначені даною системою механізми функціонування й управління.
Б.З. Мільнер, Л.І. Євенко, В.С. Рапопорт [11]	Організаційна система – це сукупність управлінських і виробничих підрозділів, що об'єднані єдністю цілей, взаємозв'язком виконуваних робіт, спільним використанням трудових, матеріальних, фінансових та інформаційних ресурсів, а також наявністю єдиного адміністративного керівного органу.



## Сутнісні характеристики поняття «структура системи»

Науковці, джерело	Визначення
В.Г. Воронкова, А.Г. Беліченко, О.М. Попов [4]	Структура – це образ, стійке бачення взаємних відношень елементів цілісного об'єкта; вона відображає закономірну картину зв'язків елементів.
	Структура – багатогранність елементів, які знаходяться у взаємодії у специфічному порядку для здійснення функцій.
	Структура означає організованість системи, упорядкованість її елементів і зв'язків; вона відтворює взаємозв'язки складових частин системи. У холистичному розумінні структура прирівнюється до системи, яка розуміється як елементи плюс зв'язки між ними.
Л.Н. Сергєєва, А.В. Бакурова, С.О. Зульфугарова, В.В. Воронцов [16]	Структура – це множина частин або форм (елементів), які перебувають у взаємодії й специфічному порядку, необхідному для реалізації функцій. Функція первинна відносно структури.
В.Н. Волкова, А.А. Денисов [3]	Структура – це сукупність стійких зв'язків об'єкта, що забезпечують збереження його основних властивостей за різних зовнішніх і внутрішніх змін; основна характеристика системи, її інваріантний аспект.
	Структура системи відображає певні взаємозв'язки, взаєморозташування складових частин системи, її будову, характеризує організованість системи, стійку впорядкованість елементів і зв'язків.
Л.Н. Сергєєва [15]	Структура економічної системи – це множина всіх внутрішніх зв'язків між її елементами.
В.М. Огаренко, С.Я. Салига [10]	Структура організації – це логічні взаємовідносини рівнів управління та функціональних сфер, побудовані в такій формі, яка дає змогу найефективніше досягати цілей підприємства.
Ю.Г. Лисенко, Н.Г. Гузь та ін. [18]	Структура підприємства – це єдність його частин: виробничо-технологічної структури (управління ресурсами) та структури системи управління (управління ефективним використанням ресурсів) – організаційної структури, яка призначена для формування цілей функціонування підприємства й забезпечення умов реалізації цих цілей.

Таблиця 3

## Сутнісні характеристики поняття «організаційна структура»

Науковці, джерело	Визначення
В.І. Белоцерківський, Т.Г. Бондаренко [1]	Організаційна структура – це сукупність способів розподілу повноважень і відповідальності за них між підрозділами будь-якої організації.
С.В. Скороход, Ю.І. Рогозов [17]	Організаційна структура являє собою взаємозв'язок посадових одиниць і персоналу, спрямований на максимальне задоволення потреб бізнес-процесів у спеціалістах потрібної кваліфікації.
І.І. Коваленко, С.К. Чернов [8]	Організаційна структура – це або структура процесу організації як сукупність часових, причинно-наслідкових та інших зв'язків між його елементами, або структура організаційної системи (загально визнане трактування).
Є.Ю. Попков [13]	Організаційна структура підприємства – це сукупність його підрозділів, що розглядаються спільно із системою підпорядкованості між ними, розподілом прав і відповідальності, якими вони наділені, та з критеріями оцінки якості виконання підрозділами своїх завдань.
М.В. Кармінська-Белоброва [7]	Організаційна структура – це конструкція підприємства з формальним чи неформальним вираженням, яка охоплює канали влади і комунікації між різними адміністративними службами та працівниками, а також потік інформації, яка передається цими каналами.
Ю.Г. Лисенко, Н.Г. Гузь та ін. [18]	Організаційна структура – це сукупність управлінських ланцюгів (структурні підрозділи, окремі спеціалісти, що виконують відповідні функції управління або їх частину), розміщених у строгій співвідпорядкованості, що забезпечує взаємозв'язок між керуючою та керованою системами.

яка у певному розумінні відбивається такою категорією, як «структура». Тому структура системи – це невід’ємний атрибут, який також потребує чіткого визначення (табл. 2).

Продовжуючи цей логічний ланцюжок із термінів, із використанням методу морфологічного аналізу виділимо спільні ознаки двох попередніх

понятійних трактувань, проведемо їх інтеграцію і дістанемо розуміння такої категорії, як «організаційна структура», – найважливішої складової частини механізму управління підприємством як складною організаційною системою, який являє собою сукупність процедур прийняття управлінських рішень (табл. 3).

Таблиця 4

**Сутнісні характеристики поняття «організаційна структура управління»**

Науковці, джерело	Визначення
І.І. Коваленко, С.К. Чернов [8]	Система управління – це сукупність засобів, які має дана організаційна система у своєму розпорядженні, для реалізації процесів управління з орієнтацією на досягнення власних цілей.
О.В. Василенко [2]	Система управління – сукупність усіх елементів, підсистем і комунікацій між ними, а також процесів, що забезпечують задане функціонування організації з метою вироблення і реалізації управлінських впливів чи рішень для формування необхідної поведінки керованої системи (чи об’єкта управління) в умовах різних впливів навколишнього середовища для досягнення сформульованих цілей.
М.В. Кармінська-Белоброва [7]	Організаційна структура управління – відбиття організаційного боку відносин управління, що забезпечує єдність рівнів і ланок управління в їх взаємозв’язку.
Р.Л. Шейнін [19]	Організаційна структура управління – взаємини підрозділів і посад в організації, розподіл ролей, повноважень і відповідальності між ними, а також порядок функціонально-технологічних зв’язків, що виникають у процесі управління.
І.І. Коваленко, С.К. Чернов [8]	Організаційна структура управління – організаційна структура відповідного апарату управління, тобто сукупність працюючих, які безпосередньо спеціалізуються на виконанні функцій управління, їх забезпеченні й обслуговуванні.
	Організаційна структура системи управління – це сукупність організаційних елементів і множини взаємозв’язків між ними.
Ф.Б. Рогальський, Я.С. Курилович, А.А. Цокурєнко [14]	Організаційна структура системи управління – це розподіл завдань і повноважень на прийняття рішень між окремими особами та структурними підрозділами з метою перетворення вхідних повідомлень про проблемну ситуацію в управлінські рішення.

Таблиця 5

**Типізація організаційних структур управління підприємством за ступенем їх структурної складності та функціональної керованості**

	Ієрархічні (бюрократичні):		
	Лінійна	Функціональна	Лінійно-функціональна
<b>Змістовний опис (базові ознаки)</b>	Жорстка централізація та єдине керівництво. Наявність винятково лінійних зв’язків. Прийняття рішень і контроль – прерогатива центру.	Структурні підрозділи поділяють за функціональністю; наявність прямих і зворотних функціональних зв’язків між ними. Регулювання відносин між функціональними керівниками здійснює вища ланка управління.	Комбінація лінійної і функціональної оргструктур. Основний принцип будови – розподіл повноважень і відповідальності за функціями (функціональність) та прийняття рішень по вертикалі (лінійність).
<b>Головні переваги</b>	– Простота і прозорість будови. – Чітке розмежування повноважень «начальник-підлеглий». – Швидка реакція на прямі накази. – Однозначність та несуперечливість рішень. Надійний контроль та дисципліна, особиста відповідальність.	– Розвантаження вищого керівництва. – Спеціалізація функціональних керівників. – Зменшення ієрархічних рівнів управління. – Інформаційна оперативність.	– Наявність системи підготовки рішень. – Розподіл функціональних повноважень і часткове делегування їх за вертикаллю вниз. – Виникнення умов для ефективної координації функціональних підрозділів.

<b>Головні недоліки</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Перевантаження верхньої ланки управління.</li> <li>– Жорсткий, авторитарний стиль управління.</li> <li>– Значна протяжність каналів комунікації.</li> <li>– Слабка взаємодія ланок управління одного рівня; передумови до волонтаризму і бюрократизму.</li> <li>– Потреба в керівниках універсальної кваліфікації.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Суттєве ускладнення внутрішніх управлінських зв'язків через появу великої кількості нових інформаційних каналів.</li> <li>– Порушення принципу єдиначальності.</li> <li>– Складність контролю виконання рішень та надмірна координація діяльності різних підрозділів.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Складність взаємодії лінійних і функціональних керівників.</li> <li>– Перевантаження вищих керівників та інформаційних каналів в умовах реорганізації.</li> <li>– Опір організаційним змінам на підприємстві.</li> <li>– Неможливість синхронізації цих змін по окремих функціональних підрозділах.</li> </ul>
<b>Оцінка придатності</b>	Ефективні в критичні періоди функціонування системи або у «простих» системах: максимальна влада і повнота відповідальності лягає на керівника (лідера), а взаємодією підсистем можна знехтувати.	Реалізовані, як правило, у «нескладних» системах управління, для яких специфічна постійна повторюваність та/або циклічність під час вирішення технологічних завдань.	Найбільш розповсюджена на підприємствах масового та багатосерійного виробництва. Застосовуються, коли організаційні підрозділи спеціалізовані функціонально і відрізняються відносною автономністю.
	<b>Ієрархічні:</b>	<b>Адаптивні (органічні):</b>	
	<b>Дивізійна</b>	<b>Матрична</b>	<b>Проектна</b>
<b>Змістовний опис (базові ознаки)</b>	Поєднує централізовану координацію і контроль діяльності з децентралізованим управлінням. Стратегічні завдання розвитку компанії – прерогатива вищої ланки управління, а управління автономними виробництвами (дивізіонами) передається менеджерам.	Представляють собою мережеві структури, які побудовані на принципі подвійного підпорядкування виконавців: з одного боку, керівнику функціонального підрозділу (постійно), а з іншого – керівнику «активного» проекту (тимчасово). Звичайно охоплює не всю організацію, а певну її частину.	Належать до полі-адміністративних структур. Такі організації мають системи управління, які спеціалізовані під удосконалення проектного менеджменту; їх функціонування орієнтоване «під проекти».
<b>Головні переваги</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Високий рівень керованості багатомасштабними підприємствами.</li> <li>– Оперативна самостійність виробничих підрозділів.</li> <li>– Більш тісний зв'язок виробництва зі споживачами.</li> <li>– Прискорення реакції системи управління на зміни у зовнішньому середовищі.</li> <li>– Внутрішньофірмова конкуренція.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Має переваги, властиві як функціональним, так й дивізійним організаціям.</li> <li>– Організація комунікацій за вертикаллю і горизонталлю; інтенсивна взаємодія підсистем.</li> <li>– Суттєва гнучкість і найсприятливіші умови саморозвитку.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Висока адаптивність до змін середовища.</li> <li>– Легкість розширення під час охоплення нових областей управління.</li> <li>– Повна інтегрованість системи управління.</li> <li>– Суттєве скорочення часу на впровадження інноваційних продуктів та реалізацію цільових програм (проектів); зниження витрат на проект.</li> </ul>
<b>Головні недоліки</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Зростання ієрархічності, тобто кількості рівнів управління.</li> <li>– Тяганина, перевантаженість управлінців, погана взаємодія під час вирішення спільних для різних дивізіонів завдань.</li> <li>– Дублювання функцій управління на рівні підрозділів.</li> <li>– Високі витрати на утримання апарату управління.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Велика чисельність управлінського персоналу, що призводить до зростання витрат на його утримання.</li> <li>– Часті конфлікти між функціональними керівниками і керівниками проектів.</li> <li>– Необхідність постійного контролю над розподілом загальних для організації обмежених ресурсів, що виділяються функціональним підрозділам і програмам (проектам); можливість «ресурсного конфлікту».</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– За наявності декількох цільових проектів є можливість загрози дробління ресурсів; помітне ускладнення підтримання ресурсного потенціалу організації як єдиного цілого.</li> <li>– Суттєва складність в управлінні і координації діяльності організації в цілому; можливість занадто великої кількості «компромісів» під час улагодження «конфліктів інтересів» між керівниками різних проектів.</li> </ul>
<b>Оцінка придатності</b>	Притаманна крупним корпораціям, що мають велику кількість виробництв з відносно тривалими життєвими циклами, які функціонують у динамічному, але відносно стабільному середовищі.	Застосовується для організацій, підсистемами яких сильно пов'язані між собою, і де інтенсивно виникають нові завдання. Орієнтовані на прискорену реалізацію складних програм і проектів у рамках крупних підприємств, їх об'єднань, галузей, регіонів.	Реалізуються в організаціях, чия діяльність переважно пов'язана із виконанням проектів (архітектурних, інженерних, будівельних, консультаційних, проектний менеджмент), спрямованих на створення нового, нетипового продукту або послуги.

Приділимо увагу ще декільком узагальнюючим категоріям, зміст яких нами було уточнено, й які фактично мають синонімічне трактування, що вживають різні автори. Це такі категорії, як «система управління», «організаційна структура управління» та «організаційна структура системи управління» (табл. 4).

Таким чином, очевидно, що система управління підприємством визначається насамперед його організаційною структурою і здебільшого ототожнюється з нею, коли йдеться про організацію і протікання управлінських процесів, а також про контроль і керування ними. Тому, поєднавши результати проведеного нами морфологічного аналізу (табл. 1–4), вживатимемо терміни «організаційна структура підприємства», «організаційна структура управління підприємством» та «організаційна структура системи управління підприємством», що, по суті, є відбиттям однієї категорії, під якою розумітимемо таке (за основу взято визначення з [5]).

*Визначення.* Організаційна структура управління будь-якої організаційної системи (підприємства) – це:

– набір зв'язків, які відображають внутрішню упорядкованість та узгодженість у взаємодії більш-менш диференційованих та автономних частин (структурних підрозділів, відокремлених структурних одиниць) цілого (організаційної системи);

– структура процесу організації як сукупність процесів і дій, що ведуть до утворення й удосконалення часових, причинно-наслідкових та інших взаємозв'язків між частинами цілого;

– структура організаційної системи, а саме: інформаційні, керуючі та інші зв'язки між учасниками системи, включаючи відношення підпорядкованості та розподілу прав і повноважень прийняття рішень.

Залежно від характеру зв'язків між окремими підрозділами підприємства розрізняють різні типи

організаційних структур управління. Вивчення практики діяльності вітчизняних і зарубіжних підприємств свідчить про велику різноманітність їх організаційних структур управління, що визначається багатьма чинниками. У спеціальній економічній літературі досить глибоко досліджено типи та принципи побудови організаційних структур управління на підприємствах. Проведений нами ґрунтовний бібліографічний аналіз наявних типів організаційних структур управління підприємствами [7–9; 12; 18 та ін.] дав змогу впорядкувати їх основні різновиди за ступенем структурної складності та функціональної керованості. Стислі результати нашого аналізу наведено в табл. 5.

**Висновки.** Таким чином, перераховані вище типові організаційні структури управління «у чистому виді» не забезпечують повної відповідності між досягненням стратегічних цілей підприємства та його структурою, тому для ефективної підтримки реалізації обраної стратегії підприємства найчастіше використовують два і більше типів організаційних структур управління одночасно, тобто реальні організації мають такі організаційні структури управління на різних управлінських рівнях, які взагалі є симбіозом більшості перелічених структур (змішані організаційні структури). При цьому ефективність використання конкретного підходу до організації управлінської структури суттєво залежить від ступеня її організації на реальному підприємстві. Отже, сьогодні вже намітилася тенденція розвитку систем управління підприємствами в сучасних умовах українських економічних перетворень – це організаційні нововведення, які являють собою особливий вид інновацій, що передбачає створення і використання новацій у межах підприємства.

### Список літератури:

1. Белоцерковский В.И. Построение функционально-экономической структуры коммерческого банка / В.И. Белоцерковский, Т.Г. Бондаренко // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. – 2010. – № 2–1. – С. 94–100 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/postroenie-funktsionalno-ekonomicheskoy-struktury-kommercheskogo-banka-1>.
2. Василенко О.В. Антикризове управління підприємством : [навч. посіб.] / О.В. Василенко. – Київ : Центр навч. літератури, 2005. – 504 с.
3. Волкова В.Н. Основы теории систем и системного анализа / В.Н. Волкова, А.А. Денисов. – СПб. : СПбГТУ, 1997. – С. 45–54.
4. Воронкова В.Г. Управління людськими ресурсами: філософські засади : [навч. посіб.] / В.Г. Воронкова, А.Г. Беліченко, О.М. Попов [та ін.] ; за ред. В.Г. Воронкової. – К. : Професіонал, 2006. – 506 с.
5. Губко М.В. Классификация моделей анализа и синтеза организационных структур / М.В. Губко, Н.А. Коргин // Управление большими системами : сборник трудов Института проблем управления им. В.А. Трапезникова РАН. – 2004. – № 6. – С. 5–21 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/klassifikatsiya-modeley-analiza-i-sinteza-organizatsionnyh-struktur>.
6. Дилигенский Н.В. Системный анализ и совершенствование организационных структур управления деятельностью генерирующего предприятия / Н.В. Дилигенский, А.Г. Салов // Вест. Самарского госуд. ун-та. Серия «Технич. науки». – 2009. – № 1(31). – С. 17–24.
7. Кармінська-Белоброва М.В. Організаційні структури управління підприємством / М.В. Кармінська-Белоброва // Бізнес Інформ. – 2012. – № 12. – С. 192–195 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cyberleninka.ru/article/n/organizatsionnye-struktury-upravleniya-predpriyatiem>.
8. Коваленко И.И. Моделирование и анализ структур организационных систем : [учебное пособие] / И.И. Коваленко, С.К. Чернов. – Николаев : В.В. Торубара, 2015. – 124 с.
9. Лейбкин А.Р. Модели формирования организационных структур (обзор) / А.Р. Лейбкин, Б.Л. Рудник, А.И. Чухнов // Изв. АН СССР. Техническая кибернетика. – 1980. – Том XVI. – Вып. 1. – С. 39–59.



10. Менеджмент підприємства : [навч. посіб.] / За ред. В.М. Огаренка, С.Я. Салиги ; Класич. приват. ун-т. – Запоріжжя, 2009. – 310 с.
11. Мильнер Б.З. Системный подход к организации управления / Б.З. Мильнер, Л.И. Евенко, В.С. Рапопорт. – М. : Экономика, 1983. – 224 с.
12. Пономоренко Л.А. Основы економічної кібернетики : [підручник] / Л.А. Пономаренко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. – 432 с.
13. Попков Е.Ю. Методы анализа и совершенствования организационных систем управления предприятиями / Е.Ю. Попков // Труды ИСА РАН. – 2012. – Том 62. – Вып. 2. – С. 12–22 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.isa.ru/proceedings/images/documents/2012-62-2/t-2-12\\_12-22](http://www.isa.ru/proceedings/images/documents/2012-62-2/t-2-12_12-22).
14. Рогальский Ф.Б. Математические методы анализа экономических систем : в 2-х кн. Кн. 1. Теоретические основы / Ф.Б. Рогальский, Я.Е. Курилович, А.А. Цокурено ; под общ. ред. проф. Ф.Б. Рогальского. – Киев : Наукова думка, 2001. – 435 с.
15. Сергеева Л.Н. Нелинейная экономика: модели и методы : [монография] / Л.Н. Сергеева. – Запорожье : Полигар, 2003. – 218 с.
16. Сергеева Л.Н. Моделивання структури життєздатних соціально-економічних систем : [монографія] / Л.Н. Сергеева, А.В. Бакурова, В.В. Воронцов, С.О. Зульфугарова. – Запоріжжя : КПУ, 2009. – 200 с. – (Сер.: Життєздатні системи в економіці).
17. Скороход С.В. Подходы к построению организационных структур / С.В. Скороход, Ю.И. Рогозов // Известия ЮФУ. Технические науки. – 2011. – Т. 118. – № 5. – С. 191–196 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/podhody-k-postroeniyu-organizatsionnyh-struktur>.
18. Управление крупным промышленным комплексом в транзитивной экономике : [монография] / Под общ. ред. проф. Ю.Г. Лысенко, проф. Н.Г. Гузя. – Донецк : Юго-Восток, Лтд, 2003. – 670 с.
19. Шейнин Р.Л. Формализационные методы исследования организационных систем / Р.Л. Шейнин // Проблемы анализа функционирования организационных систем. – М. : ВНИИСИ, 1986. – С. 3–21.

УДК 338.48

**Горіна Г.О.**, к.е.н., доцент,  
доцент кафедри міжнародної економіки та туризму  
*Донецький національний університет економіки та торгівлі  
імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг*

## ХАРАКТЕРНІ ОСОБЛИВОСТІ ТА СПЕЦИФІКА ВЗАЄМОДІЇ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

**Горіна Г.О. Характерні особливості та специфіка взаємодії туристичних підприємств.** У статті узагальнено підходи науковців до визначення понять «туристичний оператор», «туристичний агент». Виокремлено специфічні ознаки та відмінності між туристичними операторами та туристичними агентами. Запропоновано модель взаємодії суб'єктів туристичного ринку.

**Ключові слова:** туристичні підприємства, туристичний оператор, туристичний агент, туризм, туристична послуга, туристичний продукт.

**Горина А.А. Характерные особенности и специфика взаимодействия туристических предприятий.** В статье обобщены подходы ученых к определению понятий «туристический оператор», «туристический агент». Выделены специфические признаки и различия между туристическими операторами и туристическими агентами. Предложена модель взаимодействия субъектов туристического рынка.

**Ключевые слова:** туристические предприятия, туристический оператор, туристический агент, туризм, туристическая услуга, туристический продукт.

**Gorina G.O. Tourism enterprises characteristics and interaction specificity.** The paper summarizes the approaches of scientists to the definition of «tour operator», «travel agent». Specific characteristics and differences between tour operators and travel agents are allocated. The model of interaction between the subjects of the tourist market is proposed.

**Keywords:** travel company, tour operator, travel agent, tourism, tourist services, tourist product.

**Постановка проблеми.** У сучасному світі туризм розглядається як галузь, здатна надати стимул у розвитку супутніх галузей господарювання та створити необхідні умови до сталого зростання. Створення

комплексного туристичного продукту засновано на інтегрованому використанні виробничо-економічного потенціалу та взаємодії туристичних підприємств та природно-рекреаційних ресурсів. Сту-

пень залучення туристичних підприємств у процес створення та реалізацію туристичного продукту дає змогу визначити та розмежувати їх внесок на кожному етапі цього процесу.

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Обґрунтування теоретичних та практичних засад туроператорської та турагентської діяльності набуває все більшої популярності серед дослідників феномену туризму та туристичної діяльності, з огляду на підвищену зазубуваність розбудови теоретичного базису та практичних концептів досліджуваної проблематики. Особливості договірних взаємовідносин між туроператором та турагентом порушено у працях Даниленко-Кульчицької В. [1], Дербакової Ю.А. [2]. Специфіку бухгалтерського обліку діяльності туроператора і турагента та особливості документального оформлення ними господарських операцій та взаємовідносин висвітлено у працях Богданової Ж.А. [3], Пилипенко С.М. [4], Рошко Н.Б. [5]. Зроблено внесок у вдосконалення термінологічного апарату туризму шляхом уточнення визначень категорій «туристичний оператор», «туристичний агент» Бойко М.Г. [6], Богдановою Ж.А. [3], Горбильовою З.М. [7], Даниленко-Кульчицькою В. [1], Дербаковою Ю.А. [2], Зеленською М.О., Ширяєвою Б.О. [8], Малихіною А.А. [9], Пилипенко С.М. [4], Рошко Н.Б. [5], Сорокою І.В. [10], Ткаченко Т.І. [11], Чернобай Л.І. [12]. Визнаючи ґрунтовний внесок зазначених учених у розбудову досліджуваного питання, необхідно зазначити, що залишаються теоретично не обґрунтованими питання виокремлення специфічних ознак та відмінностей між туристичними операторами та туристичними агентами, потребують подальшого дослідження особливості взаємодії суб'єктів туристичного ринку з приводу створення та просування туристичного продукту.

**Постановка завдання.** Метою статті є виокремлення специфічних ознак та відмінностей між туристичними операторами та туристичними агентами, розробка моделі взаємодії суб'єктів туристичного ринку з приводу створення та реалізації туристичного продукту.

**Виклад основних результатів.** Центральна роль у наданні комплексного кінцевого туристського продукту належить саме туристичним операторам та агентствам. Разом із тим, ототожнювання зазначених суб'єктів туристичної діяльності деякими дослідниками є помилковим, з огляду на різну специфіку впровадження туристичної діяльності та виконуваних ними функцій на ринку стосовно споживачів. Для відокремлення специфічних ознак та відмінностей між туристичними операторами та туристичними агентами розглянемо термінологічний апарат досліджуваних дефініцій.

Згідно із Законом України «Про туризм», туристичні оператори (туроператор) – «...юридичні особи, створені згідно із законодавством України, для яких винятковою діяльністю є організація та

забезпечення створення туристичного продукту, реалізація та надання туристичних послуг, а також посередницька діяльність із надання характерних та супутніх послуг і які в установленому порядку отримали ліцензію на туроператорську діяльність» [13].

Визначення туристичного оператора з основним акцентом на правовий статус та наявність відповідної ліцензії на здійснення туроператорської діяльності пропонує низка вітчизняних дослідників. Так, Бойко М.Г., Михайліченко Г.І. туристичних операторів пропонують визначати так: «...юридичні особи (виробники туристичних послуг, які формують комплексний турпродукт-турпакет, з яким виходять на ринок і організують його збут), створені згідно із законодавством України, для яких винятковою діяльністю є організація та забезпечення створення туристичного продукту, реалізація та надання туристичних послуг, а також посередницька діяльність із надання характерних та супутніх послуг і які в установленому порядку отримали ліцензію на туроператорську діяльність» [6, с. 48]. На думку Зеленської М.О., Ширяєвої Б.О., туристичні оператори – це «...юридичні особи, винятковою діяльністю є організація та забезпечення створення туристичного продукту, реалізація та надання туристичних послуг, а також посередницька діяльність із надання характерних та супутніх послуг і які в установленому порядку отримали ліцензію на дану діяльність» [8, с. 168]. Даниленко-Кульчицька В. детермінує туристичних операторів так: «...юридичні особи, створені відповідно до законодавства України, для яких винятковою діяльністю є організація та забезпечення створення туристичного продукту, реалізація та надання туристичних послуг, а також посередницька діяльність із надання характерних та супутніх послуг і які в установленому порядку отримали ліцензію на туроператорську діяльність» [1, с. 87]. За твердженням Дербакової Ю.А. це «...юридичні особи, утворені згідно із законодавством України, які в установленому порядку отримали ліцензію на туроператорську діяльність, для яких винятковою діяльністю є організація та забезпечення створення туристичного продукту, реалізація та надання туристичних послуг, а також посередницька діяльність із надання характерних та супутніх послуг» [2, с. 127]. Зазначені визначення практично повторюють одне одного та за своїм змістовним наповненням спираються на Закон України «Про туризм».

Ткаченко Т.І. визначає туристичних операторів як «...туристичне підприємство, що займається організацією внутрішніх і міжнародних подорожей із різноманітним асортиментом послуг. Специфіка послуг туроператора полягає у тому, що він комбінує пакети послуг безпосередніх виробників за єдиною ціною, які створюють туристичні продукти. Підприємства цього типу надають туристам широкі можливості щодо вибору та використання засобів розміщення (готелів, кемпінгів, мотелів тощо), транспортних

засобів (наземних, повітряних, водних), засобів сервісу (оздоровчих комплексів, спортивних майданчиків, кіноконцертних залів, клубів, залів ігрових автоматів тощо), екскурсійного обслуговування, послуг гідів і перекладачів, страхування під час подорожі» [11, с. 148–149].

Пилипенко С.М. стверджує, що туристичний оператор «...займається формуванням турпродукту з набору послуг постачальників відповідно до потреб кінцевих споживачів, його просуванням – переважно туроператор виступає продавцем свого турпродукту посередникам – продавцям (турагентам) та реалізацією путівки споживачам туристичного продукту (туристам)» [4, с. 226].

Богданова Ж.А. стверджує, що «...туроператори є виробниками туристичного продукту, вони формують тури, розробляючи маршрути, замовляють різного роду туристичні послуги у їх безпосередніх виробників – готельних підприємств, транспортних організацій, підприємств харчування, закладів культури, екскурсійних бюро тощо. Туроператор найчастіше виступає як оптовий продавець, реалізуючи свої путівки за допомогою турагента на підставі договорів (агентських угод). Одночасно туроператор може продавати свої путівки самостійно» [3, с. 62].

Чернобай Л.І., Кулиняк І.Я. надають два визначення туристичних операторів: за першим – це «...туристичні організації (підприємства), які мають власні або орендовані засоби туристичного обслуговування та пропонують своїм клієнтам комплекс послуг» [12, с. 435], за іншим визначенням – це «...оптові посередники між турагентами і підприємствами туристичної індустрії, до яких належать фірми та організації, зайняті обслуговуванням туристів, але які не відносяться напряму до туризму, а є представниками других галузей економіки. Це транспортні компанії, підприємства громадського харчування, планування і фірми, спортивні, культурні заклади та ін.» [12, с. 435]. Сорока І.В. пропонує близьке визначення, за яким «туроператорські фірми – це насамперед оптові фірми, що виступають посередниками між підприємствами туристичної індустрії і туристичними агентствами. Вони реалізують тури від свого імені через агентів або безпосередньо клієнтам» [10, с. 270]. Потрібно зауважити, що запропоновані визначення, беззаперечно, збагачують термінологічний апарат досліджуваної проблематики, разом із тим у них відсутня головна ознака туристичних операторів – формування комплексного туристичного продукту, що нівелює значення та ґрунтовність цих визначень, заважає розумінню повноцінної сутності туристичних операторів та достеменного сприйняття їх місця у процесі надання туристичних послуг.

Для адекватного порівняння відокремлення характерних ознак туроператорів та турагентів розглянемо наявні в науковій літературі та нормативних джерелах визначення останніх.

Згідно із Законом України «Про туризм», «туристичні агенти (турагенти) – юридичні особи, створені згідно із законодавством України, а також фізичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності, які здійснюють посередницьку діяльність із реалізації туристичного продукту туроператорів та туристичних послуг інших суб'єктів туристичної діяльності, а також посередницьку діяльність щодо реалізації характерних та супутніх послуг» [13].

Бойко М.Г., Михайліченко Г.І. як правовий статус туристичних агентів зазначають лише юридичних осіб, що суперечить установленій практиці та законодавчим нормам, визначаючи їх як «юридичні особи (реалізатори туристичних послуг, які відповідають за планування та продаж турпакетів), створені відповідно до законодавства України, здійснюють посередницьку діяльність із реалізації туристичного продукту туроператорів та туристичних послуг інших суб'єктів туристичної діяльності, а також посередницьку діяльність щодо реалізації характерних та супутніх послуг, які в установленому порядку отримали ліцензію на турагентську діяльність» [6, с. 48].

Зазначене упущення усуває у своєму визначенні Дербакіна Ю.А., пропонуючи під турагентами розуміти «юридичні особи, утворені згідно із законодавством України, а також фізичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності, які здійснюють посередницьку діяльність із реалізації туристичного продукту туроператорів та туристичних послуг інших суб'єктів туристичної діяльності, а також посередницьку діяльність щодо реалізації характерних та супутніх послуг, та які в установленому порядку отримали ліцензію на турагентську діяльність» [2, с. 127].

Посередницьку діяльність між туристичним оператором та споживачем туристичного продукту як головну ознаку туристичних агентів підкреслюють у своїх визначеннях низка дослідників. Так, на думку Рошко Н.Б., туристичні агенти «здійснюють посередницьку діяльність із реалізації туристичного продукту туроператорів та туристичних послуг інших суб'єктів туристичної діяльності, а також посередницьку діяльність щодо реалізації характерних та супутніх послуг» [5]. Горбильова З.М. детермінує турагентство як посередницьку організацію, «...що здійснює просування і роздрібний продаж туристичного продукту туроператора, а також окремих послуг інших підприємств індустрії туризму за комісійну винагороду. Турагентська діяльність – це діяльність юридичної особи або індивідуального підприємця, що здійснює просування і реалізацію туристичного продукту і супутніх послуг» [7, с. 35].

Малихіна А.А. дає визначення туристському агентству як «роздрібної туристичної фірми, що займається реалізацією турів населенню, які організовуються гуртовими туристичними фірмами, а також продажем споживачам окремих туристичних послуг (транспортних квитків, екскурсій і т. п.)» [9, с. 598].

Схоже визначення пропонує Ткаченко Т.І., який детермінує туристичне агентство як «...роздрібне туристичне підприємство, що займається реалізацією організованих туроператорами турів і послуг різних підприємств туристичної індустрії. Однією з важливих функцій турагентств поряд із реалізацією туристичних послуг є інформування споживача (у науковій літературі досить часто використовують термін «клієнт»), надання консультацій стосовно умов подорожі, порад з приводу її організації» [11, с. 149].

Даниленко-Кульчицька В. розглядає турагентів як «...фірми, що продають за певну винагороду тури туроператора на підставі укладеного між ними договору. Турагент забезпечує рекламу турів, їх продаж і доставку клієнтів до місця початку подорожі, здійснює контроль над якістю обслуговування, збирає зауваження та побажання клієнтів» [1, с. 88].

Отже, поділ туристичних підприємств на туроператорів та турагентів відбувається за правовим ста-

тусом, видом діяльності, характером наданих послуг, відношенням до створення та реалізації туристичного продукту. Систематизація термінологічного апарату, практики господарювання та законодавчої бази дає змогу визначити специфічні ознаки туристичних операторів та туристичних агентів (табл. 1).

Процес взаємодії суб'єктів туристичного ринку – туристичних підприємств (рис. 1) виявляється доцільним візуалізувати за допомогою чотирьох динамічно взаємодіючих етапів процесу руху туристичного продукту, а саме: 1) перетворення природно-рекреаційного ресурсу на туристичну послугу продуцентами туристичного ринку; 2) створення комплексного туристичного продукту туристичними операторами; 3) здійснення дистрибуторської діяльності туристичними операторами та агентами; 4) споживання туристичного продукту туристами.

Запропонована модель взаємодії суб'єктів туристичного ринку – туристичних підприємств окреслює

Таблиця 1

## Специфічні ознаки та відмінності між туристичними операторами та туристичними агентами

Ознака	Туристичний оператор	Туристичний агент
Правовий статус	Юридична особа	Юридична особа, фізична особа
Вид економічної діяльності згідно ДК 009:2010	79.12 Діяльність туристичних операторів	79.11 Діяльність туристичних агентств
Вид діяльності згідно із Законом України «Про туризм»	Туроператорська діяльність, турагентська діяльність	Турагентська діяльність
Перелік надаваних послуг згідно з СКП-2011	79.12.11 Послуги туристичних операторів з організування та складання турів 79.12.12 Послуги адміністраторів турів	79.11.1 Послуги туристичних агентств із бронювання транспортних засобів 79.11.2 Послуги туристичних агентств із бронювання місць у засобах тимчасового розміщення, круїзів і турів із повним обслуговуванням
Вид діяльності згідно з IRTS 2008	7912 Діяльність з організації та формування турів, що реалізуються через туристичні агентства або безпосередньо туристичними операторами.	7911 Діяльність агентств, які переважно здійснюють продаж туристичних, екскурсійних, транспортних і готельних послуг населенню і комерційним клієнтам
Форма обліку	Автоматизована, журнальна або спрощена форма	Спрощена форма
Мінімальний розмір фінансового забезпечення	Має становити суму, еквівалентну не менше ніж 20 000 євро	Має становити суму, еквівалентну не менше ніж 2 000 євро
Відношення до створення та реалізації туристичного продукту	Комбінування, формування, реалізація туристичного продукту	Реалізація туристичного продукту
Формування доходу (прибутку)	Різниця між ціною реалізації комплексного туристичного продукту (туру) та вартістю його окремих елементів – туристичних товарів та послуг, наданих іншими суб'єктами туристичної діяльності, а також витратами на його комбінування та комплектацію	Комісійна винагорода за посередницьку діяльність із реалізації комплексного туристичного продукту
Маркетингові комунікації	Переважно делегуються туристичним агентствам	Здійснюються безпосередньо



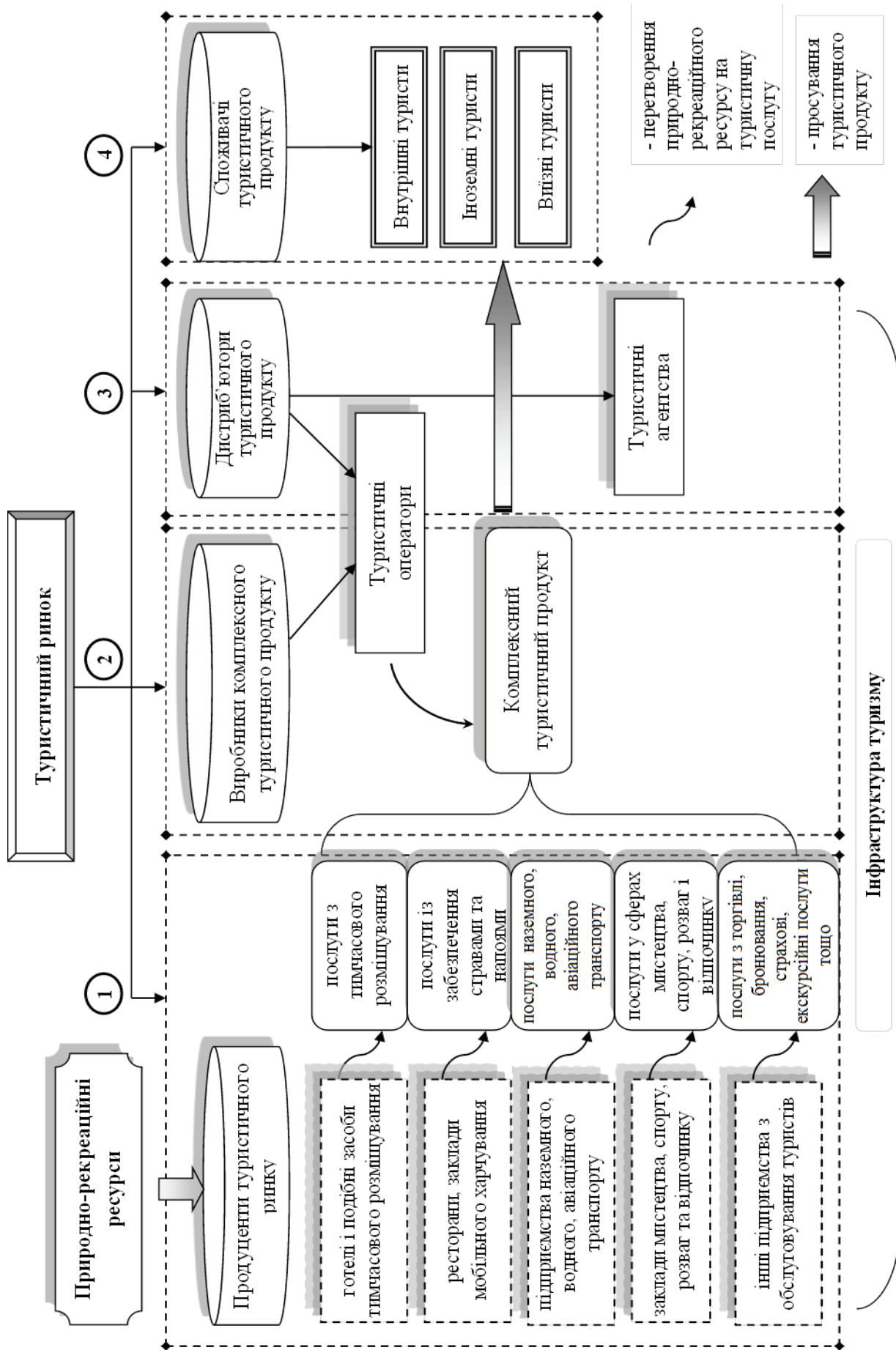


Рис. 1. Модель взаємодії суб'єктів туристичного ринку

роль кожного підприємства щодо створення та реалізації туристичного продукту. Сукупність та взаємодія трьох груп суб'єктів туристичного ринку, а саме продуцентів, виробників комплексного туристичного продукту та дистриб'юторів готового туристичного продукту, а також наявні зв'язки між ними з приводу його виробництва та просування створюють інфраструктуру туризму. Четверта, заключна, складова частина моделі – споживання туристичного продукту туристами, яких для повноти відображення наявних акторів було розподілено на три групи: внутрішні туристи, іноземні (в'їзні) та виїзні.

**Висновки.** Систематизація термінологічного апарату, практики господарювання туристичних підприємств та законодавчої бази дає змогу визначити специфічні ознаки туристичних операторів та туристичних агентів за такими критеріями: правовий статус, вид економічної діяльності згідно з ДК

009:2010, вид діяльності згідно із Законом України «Про туризм», перелік надаваних послуг згідно з СКП-2011, вид діяльності згідно з IRTS 2008, форма обліку, мінімальний розмір фінансового забезпечення, відношення до створення та реалізації туристичного продукту, формування доходу (прибутку), маркетингові комунікації. Узагальнення практичних аспектів функціонування туристичних підприємств дало змогу візуалізувати процес взаємодії суб'єктів туристичного ринку за допомогою чотирьох динамічно взаємодіючих етапів процесу руху туристичного продукту, а саме: 1) перетворення природно-рекреаційного ресурсу на туристичну послугу продуцентами туристичного ринку; 2) створення комплексного туристичного продукту туристичними операторами; 3) здійснення дистриб'юторської діяльності туристичними операторами та агентами; 4) споживання туристичного продукту туристами.

### Список літератури:

1. Даниленко-Кульчицька В. Особливості договірних взаємовідносин між туроператором, турагентом і туристом / В. Даниленко-Кульчицька // Галицький економічний вісник. – 2014. – № 1. – С. 87–93.
2. Дербакова Ю.А. Суб'єкти договору надання туристичних послуг / Ю.А. Дербакова // Актуальні проблеми держави і права. – 2007. – Вип. 33. – С. 126–131.
3. Богданова Ж.А. Особливості діяльності туроператорів і турагентів: обліковий аспект / Ж.А. Богданова // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2015. – № 1(19). – С. 59–64.
4. Пилипенко С.М. Організація бухгалтерського обліку діяльності туроператора і турагента / С.М. Пилипенко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2016. – Вип. 26. – С. 224–230.
5. Рошко Н.Б. Особливості обліку туристичних послуг, обумовлені специфікою туристичної діяльності / Н.Б. Рошко // Економічні науки. – 2010. – Вип. 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zbirnik.bukuniver.edu.ua/issue\\_articles/20\\_1.pdf](http://zbirnik.bukuniver.edu.ua/issue_articles/20_1.pdf).
6. Бойко М.Г. Економіко-предметне обґрунтування розвитку термінологічного апарату туризму / М.Г. Бойко, Г.І. Михайліченко // Економіка та держава. – 2010. – № 3. – С. 47–49.
7. Горбылева З.М. Экономика предприятий туризма : [учеб.-метод. Пособие] / З.М. Горбылева. – Минск : РИПО, 2014. – 226 с.
8. Зеленська М.О., Ширяєва Б.О. Зовнішній потенціал туристичного оператора / М.О. Зеленська, Б.О. Ширяєва // Вісник ОНУ імені Мечникова. – 2014. – Т. 19. – Вип. 1/1. – С. 167–171.
9. Малыгина А.А. Системный анализ деятельности туристического предприятия / А.А. Малыгина // Информационные управляющие системы и компьютерный мониторинг : матер. конф. (19 мая 2013 г.). – Донецьк : ДонНТУ. – С. 597–600.
10. Сорока І.В. Сучасні тенденції міжнародного ринку туристичних послуг / І.В. Сорока // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2012. – Вип. 111. – С. 266–273.
11. Ткаченко Т.І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу : [монографія] / Т. І. Ткаченко ; 2-ге вид., виправл. та доповн. – К. : Київ. нац. торг.-екоп. ун-т. 2009. – 462 с.
12. Чернобай Л.І. Суб'єкти туроператорської та турагентської діяльності: сутність і класифікація / Л.І. Чернобай, І.Я. Кулиняк // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2009. – № 640 : Проблеми економіки та управління. – С. 433–439.
13. Закон України «Про туризм» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/324/95-вр>.

Гуцол Ю.Є., аспірант,  
Вінницький національний аграрний університет

## ВПЛИВ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА РОЗВИТОК ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

**Гуцол Ю.Є. Вплив експортного потенціалу молокопереробних підприємств на розвиток інвестиційної діяльності.** У статті розглянуто основні проблеми зниження інвестиційної привабливості молокопереробних підприємств. Проаналізовано обсяг експорту та імпорту молочних товарів молокопереробними підприємствами. Розглянуто середньорічні ціни на молоко в Україні та за кордоном. Запропоновано заходи щодо збільшення надходжень інвестицій у молокопереробну галузь, які дадуть змогу вивести вітчизняні підприємства на світовий ринок.

**Ключові слова:** молокопереробна промисловість, іноземні інвестиції, загальноєвропейські стандарти, молочні продукти, ефективність, інвестиційна привабливість, експортний потенціал.

**Гуцол Ю.Е. Влияние экспортного потенциала молокоперерабатывающих предприятий на развитие инвестиционной деятельности.** В статье рассмотрены основные проблемы снижения инвестиционной привлекательности молокоперерабатывающих предприятий. Проанализирован объем экспорта и импорта молочных товаров молокоперерабатывающими предприятиями. Рассмотрены среднегодовые цены на молоко в Украине и за рубежом. Предложены меры по увеличению поступлений инвестиций в молокоперерабатывающую отрасль, которые дадут возможность вывести отечественные предприятия на мировой рынок.

**Ключевые слова:** молокоперерабатывающая промышленность, иностранные инвестиции, общеевропейские стандарты, молочные продукты, эффективность, инвестиционная привлекательность, экспортный потенциал.

**Hutsol Yu. The effect of an export potential of milk processing enterprises on the development of investment activity.** The article discusses the main problems of reducing the investment attractiveness of the dairy enterprises. Domestic investment activity covers the main issues associated with the changes in legislation, the mechanism of investment, the invalidity of strategic objects and the dairy industry for investment. The volume of exports and imports of dairy products of milk processing enterprises was analyzed. The average prices for milk in Ukraine and abroad were considered. Suggested proposals for the increase in income of investments in milk processing industry will bring the domestic enterprises on the world market.

**Keywords:** dairy industry, foreign investments, European standards, dairy products, efficiency, investment attractiveness and export potential.

**Постановка проблеми.** На постсоціалістичному просторі Україна є державою з найбільшим економічним ризиком через суттєву втрату економічного потенціалу та низький рівень економічного зростання. Звідси випливає, що через дані фактори молокопереробна промисловість, як і промисловість України в цілому, є недостатньо перспективною для надходження іноземних інвестицій.

Подальший розвиток молокопереробної галузі залежить не тільки від збільшення кількості молокопереробних підприємств, кількості робочої сили чи поголів'я ВРХ, а й від результатів інвестиційної діяльності молокопереробних підприємств, тому питання розвитку інвестиційного потенціалу молокопереробних підприємств постає гостро і потребує більш глибокого дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемами інвестиційного потенціалу займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: В. Балабанов, Дж. Бейлі, І. Бланк, І. Бойко, М. Герасимчук, В. Єлейко, М. Ільчук, О. Кузьмін, Дж. Маршалл, А. Мороз, В. Опарін, А. Пересада, Я. Побурко, П. Рогожин, М. Саблук та

ін. Попри суттєві напрацювання даних науковців у сфері розвитку інвестиційного потенціалу залишається низка проблем, які потребують більш глибокого обґрунтування та аналізу, а саме питання практичного аспекту ефективного використання інвестиційного потенціалу молокопереробних підприємств у реальному секторі національної економіки, пошуку потенційних інвесторів та резервів щодо інвестиційного забезпечення молочної галузі.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження експортного потенціалу молокопереробних підприємств, аналіз взаємозв'язку між експортним та інвестиційним потенціалом, розробка основних пропозицій для збільшення надходження інвестицій у молокопереробну галузь.

**Виклад основних результатів.** У сучасних умовах зростає необхідність створення та реалізації адекватної аграрної політики, складовою частиною якої є визначення зовнішньоекономічних векторів розвитку молокопереробної промисловості.

Світовий досвід формування та реалізації експортного потенціалу молокопереробної промисло-

вості свідчить, що успіхів досягли ті країни, в яких держава здійснювала управління процесом інтеграції до світової господарської системи. Завоювання для національної економіки ніші на світовому ринку – такою постає загальнонаціональна мета, на досягнення якої базувалася політика успішних держав щодо формування їх експортного потенціалу. Дана політика стосувалася всіх аспектів суспільного соціально-економічного розвитку та була спрямована на формування конкурентоспроможного економічного потенціалу на світовому ринку.

Світова спільнота на шляху до ефективної реалізації експортного потенціалу ставала перед необхідністю приєднання до певних регіональних угруповань, вибору стратегічних торговельних партнерів, що згодом перетворилося на глобальний інтеграційний процес [6].

За роки незалежності українська економіка активно інтегрується в європейську, запроваджує загальноєвропейські стандарти у сферу виробництва та фінансово-економічну сферу.

Основні цілі освоєння міжнародних ринків молокопереробними підприємствами такі:

1) вихід на зовнішні ринки дасть змогу диверсифікувати ризики комерційного та політичного характеру;

2) освоєння міжнародних ринків стимулюватиме до введення міжнародних стандартів якості у процесі переробки, виробництва та реалізації молочної продукції;

3) збільшення доходів, отримання додаткових конкурентних переваг за рахунок ефекту масштабу при виході на міжнародні ринки [2].

Сучасний стан вітчизняної інвестиційної діяльності значно ускладнює вихід українських молочних виробників на міжнародні ринки через низку наявних проблем. Більшість із них пов'язані зі зміною законодавства, механізму інвестування, необґрунтованістю стратегічних об'єктів молочної галузі, що унеможлиблює вкладення інвестицій у дану галузь.

Основною причиною зниження інвестицій у молочну промисловість є недосконалість українського законодавства. На думку багатьох експертів, Закон України «Про молоко» не відповідає вимогам ЄС та СОТ. На думку фахівців, він дасть змогу зафіксувати закупівельну ціну на молоко, пояснюючи це підтримкою більшості селян. Проте така політика повинна вирішуватись не за рахунок переробників молока, а за рахунок інших стимулів покращення соціального життя населення [3].

Експерти також зазначили, що цей Закон порушує регламенти та директиви ЄС:

1. Регламент Комісії (ЄС) № 445/2007 від 23 квітня 2007 р., що встановлює певні детальні правила застосування Регламенту Ради (ЄС) № 2991/94, що встановлює вимоги до пастоподібних жирів, та Регламенту Ради (ЄС) № 1898/87 про захист позна-

чень, які застосовуються під час реалізації молока та молочних продуктів (кодифікована версія).

2. Директиву Ради № 2001/114/ЄС від 20 грудня 2001 р. про часткове або повністю зневоднене консервоване молоко, призначене для споживання в їжу.

3. Регламент Комісії (ЄС) № 273/2008 від 5 березня 2008 р., що встановлює детальні правила застосування Регламенту Ради (ЄС) № 1255/1999 стосовно методів аналізу та оцінки якості молока та молочних продуктів [3].

Також є невідповідним використання поняття «молоковмісні продукти», яке зазначається на упаковках молочних товарів українських виробників. Таке поняття не вказується на жодному молочному товарі в Європі, де зазначається лише молочним чи немолочним є продукт. Така невідповідність європейським стандартам значно знижує можливість виходу молокопереробних підприємств на світові ринки.

Для розвитку інвестиційного потенціалу молокопереробних підприємств необхідно здійснювати пошук експортних ринків. Нині більшість переробних підприємств мають необхідні умови для виробництва молочних продуктів, адже в Україні сприятливий клімат, який необхідний для виробництва достатньої кількості молока. Також більшість підприємств є відносно потужними, що є необхідною умовою для покращення їхньої конкурентоспроможності.

Важливою умовою для виходу на міжнародні ринки є співпраця з міжнародними організаціями, які інвестують у виробництво, переробку молочної продукції та сприятимуть підвищенню якості молока.

Експорт з України до країн Європи незначний і пробитися на даний ринок дуже важко. Це зумовлено, насамперед, тим, що в країнах ЄС преваюють місцеві виробники. У Східній Європі великим виробником є Польща [7].

Загальновідомо, що Польща є одним із потужних конкурентів українських молокопереробних підприємств, тому експортний та імпорتنний потенціал даних підприємств є нестабільним та постійно змінюється (рис. 1).

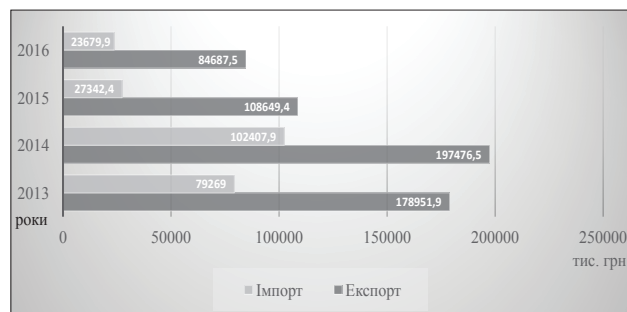


Рис. 1. Обсяг експорту та імпорту молочних товарів за січень–квітень 2013–2016 рр. [4]

За січень–квітень 2013 р. та аналогічний період 2014 р. обсяги експорту та імпорту молочної продукції збільшились на 110,4% та 128,4% відповідно. Однак у 2015 р. цього ж періоду обсяги



експорту знизилась на 45%, а обсяги імпорту – на 73,3% порівняно з 2014 р. У січні-квітні 2016 р. виробники молочних товарів експортували на 23 961,9 тис. грн. менше, ніж за аналогічний період у 2015 р. Імпорт молочних товарів знизився на 3 662,5 тис. грн. Така ситуація свідчить про зменшення експорту молочних товарів через невідповідність загальноєвропейським нормам, через зниження попиту на молочні товари у населення України та через зниження конкурентоспроможності молокопереробних підприємств.

Сучасний стан світового ринку молочної продукції проявляється у вигляді підвищення кон'юнктури, яка є сприятливою для збільшення обсягів виробництва молочної продукції в Україні та їх експорту. Підвищення світових цін на молоко створює додаткові можливості для вітчизняних молокопереробних підприємств. На табл. 1 та рис. 2 подано середньорічні ціни на молоко в Україні та в країнах ЄС, які безпосередньо впливають на ефективність експортної діяльності молокопереробних підприємств [4].

Загальновідомо, що ціни на молоко є найнижчими в Україні, тому така ситуація додатково стимулює українських виробників експортувати молоко до іноземних молочних ринків. Найкращою пропозицією для експорту молока, з огляду на найвищу ціну, є Фінляндія. Підвищення цін у Фінляндії

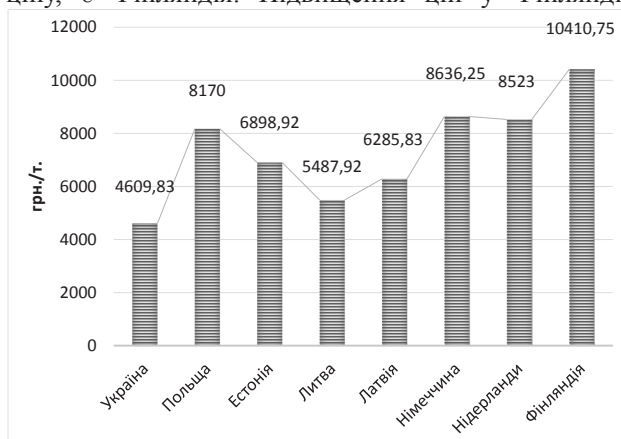


Рис. 2. Середньорічні ціни на молоко в Україні та країнах ЄС за 2015 р., грн./г

здійснюється на понад 50% щороку, тому тенденція є позитивною для експорту молочної продукції вітчизняними виробниками саме до цієї країни.

Для багатьох українських молокопереробних підприємств експорт молочної продукції є найбільш прибутковим, ніж її реалізація на внутрішньому ринку, особливо враховуючи постійне зниження купівельної спроможності у населення країни.

Як одна з провідних галузей в Україні молочна промисловість повинна забезпечувати виробництво продукції в обсязі норм державної продовольчої безпеки. Формування ринкових відносин у молокопереробній галузі зумовлює необхідність підвищення економічної ефективності та забезпечення інвестиційної привабливості підприємств молокопереробного комплексу.

У сучасних умовах усе більше зростає необхідність створення та реалізації адекватної аграрної політики, складовою частиною якої є визначення зовнішньоекономічних векторів розвитку молокопереробної промисловості.

Торговельна політика держави має сприяти формуванню експортного або інвестиційного потенціалу переробних підприємств, рівень яких безпосередньо впливає на розвиток молочної галузі в цілому. Хотілося б зауважити, що експорт молочної продукції може стати потужним поштовхом в інвестиційній політиці молокопереробної галузі не лише для великих підприємств, а й для звичайних домогосподарств.

Аналіз проблем експортного потенціалу молокопереробних підприємств дає змогу запропонувати такі пропозиції для збільшення надходжень інвестицій в молокопереробну галузь:

- 1) зміна ЗУ «Про молоко» та інших законодавчих документів відповідно до норм міжнародних стандартів якості молока та молочної продукції;
- 2) стабілізація закупівельних цін на молоко не тільки з боку населення, а й з боку переробних підприємств;
- 3) встановлення чіткого контролю над здійсненням експортної діяльності молокопереробних підприємств із метою зниження імпоротної молочної продукції на вітчизняних ринках;

Таблиця 1

Середньорічні ціни на молоко в Україні та за кордоном, грн./г

Країна	Роки			Абсолютне відхилення	
	2013	2014	2015	2014 до 2013	2015 до 2014
Україна	3633,33	4063,42	4609,83	430,09	546,41
Польща	3242,58	5359,50	8170,00	2116,92	2810,5
Естонія	3491,00	5318,75	6898,92	1827,75	1580,17
Литва	2825,00	4054,42	5487,92	1229,42	1433,5
Латвія	3171,58	4559,33	6285,83	1387,75	1726,5
Німеччина	3421,33	5431,42	8636,25	2010,09	3204,83
Нідерланди	3333,50	5859,83	8523,00	2526,33	2663,17
Фінляндія	3732,17	6615,58	10410,75	2883,41	3795,17

4) стимулювання потенційних інвесторів молокопереробної галузі для підвищення виробничого потенціалу вітчизняних переробних підприємств.

Використання вищезгаданих пропозицій сприятиме підвищенню інвестиційного потенціалу молокопереробних підприємств для підвищення ефективності роботи молочної галузі в цілому.

**Висновки.** Отже, розвиток та функціонування молокопереробних підприємств є нестабільним. Нестабільність цін на закупівлю молочної сировини, недо-

сконалість законодавства, постійне зниження експорту та імпорту молочних товарів, невідповідність молочної продукції стандартам СОТ та ЄС знижують інвестиційну привабливість молокопереробної промисловості.

У сучасних умовах розвитку економіки ці проблеми набувають особливої актуальності, тому необхідно використовувати запропоновані шляхи покращення інвестиційного потенціалу переробних підприємств для вдосконалення експортного потенціалу молочної галузі та виходу на нові міжнародні ринки.

### Список літератури:

1. Ільчук М.М. Адаптація виробників молока в Україні до європейських вимог / М.М. Ільчук, В.І. Радько // Біоресурси і природокористування. – 2013. – Т. 5. – № 5/6. – С. 129–137.
2. Щербина С.В. Зовнішньоторговельна політика України та її вплив на експортний потенціал молокопереробних підприємств / С.В. Щербина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.academy.gov.ua/ej/ej13/txts/Scherbina.pdf>.
3. Закон «Про молоко» не відповідає вимогам ЄС та СОТ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dairynews.com.ua/news/zakon-pro-moloko-ne-v-drov-da-vimogam-s-ta-sot-oks.html>.
4. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Гриньова В.М. Інвестування : [підручник] / В.М. Гриньова, В.О. Коюда, Т.І. Лепейко, О.П. Коюда. – К. : Знання, 2008. – 452 с.
6. Скорнякова І.В. Формування експортного потенціалу обробної промисловості України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.02.03 «Організація управління, планування і регулювання економіки» / І.В. Скорнякова. – К., 2006. – С. 5.
7. Левчук Н. Економічна оцінка експорту молокопродуктів / Н. Левчук // Економіст. – 2006. – № 2. – С. 86–88.

УДК 658.14

**Казачков І.О.**, к.е.н.,  
аудитор контрольно-ревізійного управління  
Група компаній «Fozzy Group»

## ПЕРЕРОЗПОДІЛ КАПІТАЛУ В ПРОЦЕСІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

**Казачков І.О. Перерозподіл капіталу в процесі діяльності підприємства.** У статті розглянуто теорії та критерії оптимізації структури капіталу, а також фактори, що на неї впливають. Досліджено кругообіг капіталу за умов стабільного функціонування підприємства та використання різних джерел фінансування його діяльності. Доведено, що структура капіталу підприємства тяжіє до власних коштів та лише формально впливає на рівень його фінансової безпеки.

**Ключові слова:** кругообіг капіталу, структура капіталу, вартість капіталу, власні кошти, позикові кошти, капіталізація прибутку.

**Казачков И.О. Перераспределение капитала в процессе деятельности предприятия.** В статье рассмотрены теории и критерии оптимизации структуры капитала, а также факторы, которые на неё влияют. Исследован кругооборот капитала при условии стабильного функционирования предприятия и использования различных источников финансирования его деятельности. Доказано, что структура капитала предприятия тяготеет к собственным средствам и только формально влияет на уровень его финансовой безопасности.

**Ключевые слова:** кругооборот капитала, структура капитала, стоимость капитала, собственные средства, заемные средства, капитализация прибыли.

**Kazachkov I.O. Redistribution of a capital throughout enterprise activity.** The theories and criteria of capital structure optimization as well as factors that effect on her are described in this article. Capital circulation that is provided by the stable enterprise functioning and by the usage of different sources of financing of enterprise's activities is researched. It is proved that the enterprise capital structure gravitates to the equity capital and effects on the level of enterprise financial security only formally.

**Keywords:** capital circulation, capital structure, capital value, own funds, borrowed funds, earnings capitalization.

**Постановка проблеми.** У ринковій економіці підприємницька діяльність базується на принципах господарського розрахунку та власного комерційного ризику. При цьому кожне підприємство має можливість вільно розпоряджатися прибутком, що залишається у нього після сплати всіх обов'язкових податків та зборів. Однак для того щоб отримати прибуток, необхідно провадити певний вид господарської діяльності (виробляти продукцію або товари, надавати послуги або виконувати роботи), що, зі свого боку, потребує залучення певного обсягу матеріальних та трудових ресурсів. Платою за використання цих ресурсів виступають дивіденди, відсотки та заробітна платня, отже, для підприємства досить актуальним завданням залишається вибір правильного співвідношення між власними та позиковими джерелами фінансування господарської діяльності. Оскільки таке співвідношення багато в чому визначається процесами перерозподілу капіталу, то питання, пов'язані зі зміною складу та структури активів та пасивів підприємства, мають першочергове значення під час визначення пріоритетів його подальшого розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У сучасній економічній літературі, а зокрема у працях таких авторів, як М.С. Абрютіна [1], А.В. Буряк [2], З.С. Варналії [3], В.О. Грінченко [4], М.І. Матвієнко [5], А.О. Черкасова [6], досить ґрунтовно досліджено підходи до оцінки вартості власного та позикового капіталів, розглянуто типи політики управління капіталом та теорії структури капіталу, визначено форми капіталізації підприємств тощо. Оптимізації структури капіталу значну увагу приділено такими науковцями, як: А.В. Білич [7], І.О. Бланк [8; 9], О.В. Мицак [10], С.В. Ушеренко [11] та ін. При цьому більшість авторів висуває гіпотезу про те, що кожне підприємство має прагнути до такої структури, за якої знижується середньозважена вартість капіталу та зростає вартість підприємства в цілому. Разом із тим питання перерозподілу капіталу в процесі діяльності підприємства та його вплив на структуру джерел фінансування досліджено недостатньо.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження впливу кругообігу капіталу на співвідношення між власними та позиковими коштами, а також можливостей коректної оцінки фінансової безпеки підприємства на базі показників фінансової стійкості.

**Виклад основних результатів.** Кожне підприємство прагне отримати якомога вищі результати як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі. Але гонитва за покращанням результатуючих показників господарської діяльності за жодних обставин не повинна підривати фінансової безпеки підприємства.

Обов'язковою, але недостатньою умовою забезпечення фінансової безпеки підприємства є його

фінансова стійкість. Поняття «фінансова стійкість» багатоаспектне, воно значно ширше, ніж поняття «платоспроможність» і «кредитоспроможність», тому що містить у собі оцінку різних аспектів діяльності підприємства [3, с. 97].

На думку М.С. Абрютіної, фінансова стійкість являє собою такий фінансовий та економічний стан підприємства, за якого платоспроможність зберігає стійку тенденцію, а співвідношення власного та позикового капіталу знаходиться в межах, що забезпечують цю платоспроможність. Тобто співвідношення власного та позикового капіталу, а в більш широкому значенні власних та позикових фінансових ресурсів, справляє значний вплив на платоспроможність, а відповідно, і на фінансовий стан підприємства [1, с. 211].

Таким чином, структура капіталу, під якою розуміють співвідношення між власними і позиковими джерелами фінансування діяльності підприємства, є одним із найважливіших чинників, здатних впливати на рівень рентабельності власного капіталу, а відповідно, і на вартість підприємства в цілому.

Оптимальна структура капіталу являє собою таке співвідношення використання власних і залучених коштів, за якого забезпечується найбільш ефективна пропорційність між коефіцієнтом фінансової рентабельності та коефіцієнтом фінансової стійкості підприємства, тобто максимізується його ринкова вартість [10, с. 89].

Необхідно зазначити, що сучасна економічна думка в усьому світі не виробила єдиної концепції, теорії та шляху оптимізації структури капіталу, що є однією з причин неефективного функціонування економіки як на макрорівні, так і на мікрорівні [2, с. 106].

Основні відмінності у визначенні оптимальної структури капіталу полягають у використанні науковцями різних критеріїв оптимізації. Основними критеріями оптимізації структури капіталу можна вважати максимізацію рентабельності власного капіталу, мінімізацію середньозваженої вартості капіталу, максимізацію ринкової вартості підприємства, мінімізацію фінансових ризиків підприємства, максимізацію чистого прибутку на акцію та максимізацію економічної доданої вартості [4, с. 100].

Крім того, існують різні теорії структури капіталу та фактори, що її визначають. Серед теорій структури капіталу слід виділити:

1) традиціоналістичну концепцію: збільшення питомої ваги позикового капіталу в усіх випадках призводить до зниження показників середньозваженої вартості капіталу підприємства;

2) концепцію індивідуальності структури капіталу (Міллера-Модильяні): ринкова вартість підприємства, як і його середньозважена вартість, не залежить від структури капіталу;

3) компромісну концепцію: у реальних ринкових умовах структура капіталу формується під впливом

багатьох факторів, кожен з яких по-різному впливає на ринкову вартість підприємства та середньозважену вартість його капіталу;

4) концепцію протиріч інтересів: у процесі діяльності підприємства його власники, інвестори, кредитори та менеджери мають різні інтереси та рівень поінформованості, а тому вартість окремих елементів капіталу залежатиме від того, наскільки вдалося узгодити їх точки зору [8].

До факторів, що визначають структуру капіталу, першочергово слід віднести: галузеві особливості операційної діяльності підприємства; стадію життєвого циклу підприємства; кон'юнктуру товарного ринку; кон'юнктуру фінансового ринку; рівень рентабельності операційної діяльності; коефіцієнт операційного левериджу; відношення кредиторів до підприємства; рівень оподаткування прибутку; фінансовий менталітет власників та менеджерів підприємства; рівень концентрації власного капіталу [9].

Враховуючи все вищезазначене, можна стверджувати, що оптимізація структури капіталу є досить складним процесом. Більше того, на практиці не може існувати єдиної універсальної структури капіталу не те щоб для підприємств окремої галузі, але навіть для одного підприємства на різних стадіях його розвитку.

Таким чином, формуючи структуру капіталу (капітал – загальна вартість засобів у грошовій, матеріальній та нематеріальній формах, що інвестовані в формування активів підприємства [10, с. 83]), підприємство має враховувати масу аспектів, серед яких не останню роль відіграє перерозподіл капіталу у процесі його діяльності.

Питання кругообігу капіталу підприємства розглядалося такими науковцями, як А.О. Черкасова [6, с. 149], М.І. Матвієнко [5, с. 120], А.М. Поддєрьогін [12, с. 169], І.О. Бланк [8, с. 26; 9, с. 216] та ін. Всі вони висловлюють думку про те, що капітал у своєму русі проходить грошову, виробничу та товарну форми, а прибуток, який отримує підприємство в результаті його використання, спрямовується на накопичення (капіталізується) або споживання (не капіталізується).

Доречність такої позиції науковців не викликає жодних сумнівів, однак розглядаючи процес перерозподілу капіталу, обов'язково потрібно враховувати його вплив на співвідношення між власними та позиковими джерелами фінансування. І.О. Бланк у своїх роботах доводить, що таке співвідношення має бути 1:1, тобто

коефіцієнт автономії має дорівнювати 0,5. Схематично таку ситуацію представлено на рис. 1.

Як бачимо, у загальному випадку необоротні активи підприємства фінансуються за рахунок власних коштів, а оборотні активи – за рахунок позикового капіталу. Прибуток, отриманий від усіх видів діяльності до моменту сплати відсотків за користування позиковими коштами та податків з прибутку (ЕВІТ), розподіляється на три частини. У першу чергу підприємство розраховується з власниками капіталу (відсотки, дивіденди тощо), а за умови прийняття відповідного рішення спрямовує частину прибутку на розширення матеріально-технічної бази, збільшуючи при цьому обсяг власного капіталу.

На користь такого співвідношення між джерелами фінансування виступають і такі вітчизняні науковці, як А.М. Поддєрьогін, Л.Д. Буряк, Н.Ю. Калач та Г.Г. Нам. На їхню думку, найвищих результатів діяльності підприємство може досягти в разі застосування комбінованих джерел формування капіталу [12, с. 175].

Однак якщо допустити певні спрощення, то, розглядаючи рис. 1, можна спрогнозувати такі зміни у структурі капіталу підприємства:

1) необоротні активи, поступово втрачаючи свою вартість, перейдуть у склад оборотних активів у вигляді грошових коштів через механізм амортизаційних відрахувань;

2) за умови незмінності обсягів виробництва продукції (товарів, робіт, послуг) підприємство зможе поступово розрахуватися зі своїми кредиторами (повернути основну суму боргу) завдяки капіталізації частини прибутку.

Тобто, отримуючи стабільний рівень прибутку та зберігаючи порядок його розподілу, за інших рівних обставин у кінці життєвого циклу підприємство матиме структуру капіталу, зображену на рис. 2.

Оскільки розглянута ситуація передбачає, що загальний обсяг капіталу залишається незмінним, то підприємство матиме можливість знову придбати

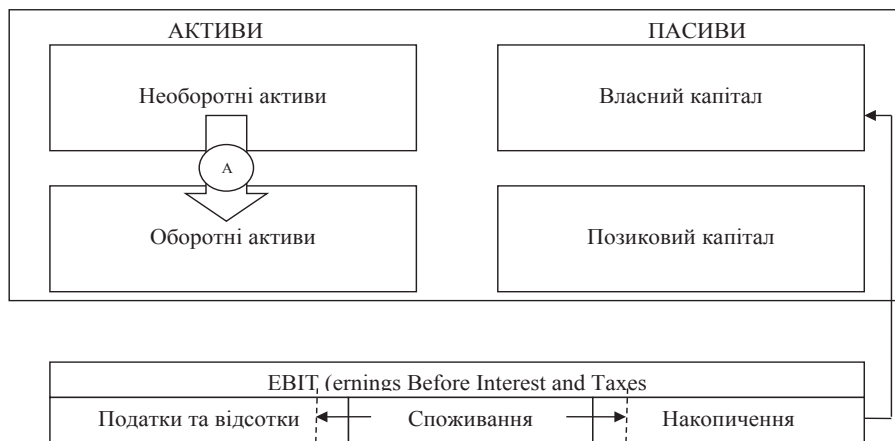


Рис. 1. Перерозподіл капіталу підприємства за співвідношення власних та позикових джерел фінансування як 1:1



необоротні активи та продовжити господарську діяльність, фінансуючи її вже винятково за власний кошт.

Відповідно, для того щоб зберегти коефіцієнт автономії на рівні 0,5, необхідно відмовитися від накопичення капіталу за умови незмінності обсягів реалізації або інвестувати частину прибутку у розширення необоротних активів підприємства у відповідь на зростаючий ринковий попит.

Таким чином, мова йде про порядок розподілу прибутку підприємства. Якщо підприємство не має на меті розширювати сферу власної діяльності, то для нього немає різниці кому платити за капітал – власникам чи кредиторам. Але якщо рівень рентабельності активів є низьким або підприємство терміново потребує значних фінансових впливань, то питання вартості капіталу стає вкрай актуальним.

Вартість капіталу – це втрати, яких зазнає підприємство під час його формування за рахунок різних джерел [10, с. 86].

Цікавим є те, що завдяки особливостям податкової системи у вітчизняних підприємств є можливість використання ефекту «податкового щита», який

істотно знижує вартість позикового капіталу. Тобто підприємство, як правило, зацікавлене у залученні саме позикових коштів. Отримавши їх під менший відсоток, ніж економічна рентабельність, можна розширити виробництво та підвищити прибутковість власного капіталу [2, с. 109]

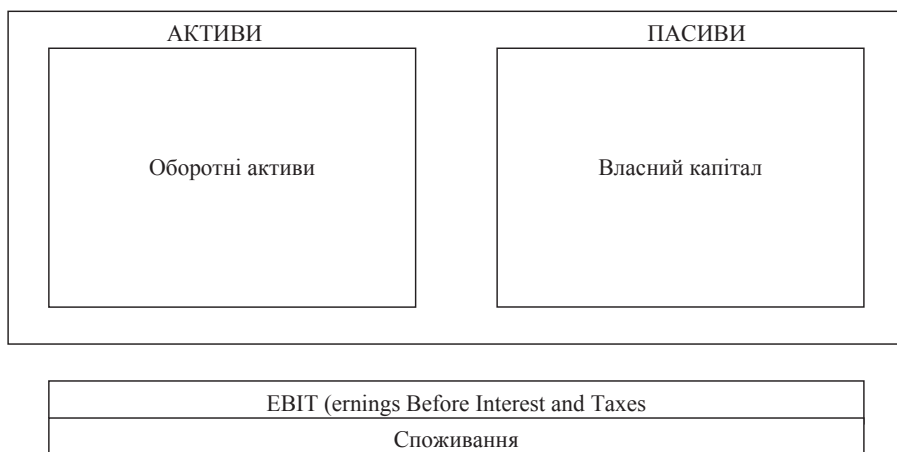
Звідси виникає питання: якщо підприємству немає різниці хто є власником капіталу, а позиковий капітал є більш дешевим, то чи є можливість фінансування його діяльності винятково за рахунок позикових коштів? Для того щоб відповісти на це питання, необхідно розглянути декілька економічних та юридичних аспектів залучення позикових коштів.

По-перше, на ринку позикового капіталу України спостерігається достатність фінансових ресурсів [13, с. 98]. На даний момент переважають кредити невиробничого призначення, але у промислових підприємств все одно є значні можливості залучення капіталу.

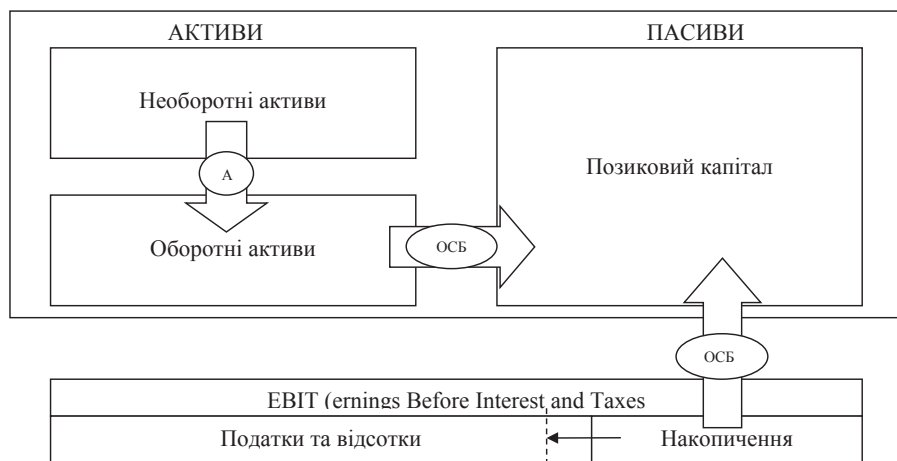
По-друге, одночасна вимога покриття всіх зобов'язань всіма кредиторами відбувається не кожен день [1, с. 43]. У договорах кредитування чітко прописано графік повернення боргу, а отже, підприємство має можливість планувати свою діяльність.

По-третє, значна частина суб'єктів господарювання функціонує у так званих «закритих» організаційно-правових формах [14, с. 148]. На відміну від акціонерних товариств, де розмір статутного (власного) капіталу не може бути нижчим за 1 250 мінімальних заробітних плат [15], закриті організаційно-правові форми підлягають менш жорсткому регулюванню з боку держави.

На рис. 3 представлено схему перерозподілу капіталу підприємства за умови використання тільки позикових коштів. Оскільки використання останніх можливе лише за умови, коли рентабельність активів є більшою за розмір відсотків, то за результатами діяльності підприємство матиме у своєму розпорядженні певну частину отриманого прибутку. Цей прибуток може бути спрямовано на дострокове погашення заборгованості (повернення основної суми боргу). У такому разі за незмінних обсягів реалізації мова йтиме про початок формування



**Рис. 2.** Структура капіталу підприємства в кінці його життєвого циклу за умови часткової капіталізації прибутку та відсутності інвестицій у необоротні активи



**Рис. 3.** Перерозподіл капіталу підприємства за умови використання тільки позикових коштів

власного капіталу підприємства. На додачу цей процес може бути прискорено завдяки використанню амортизаційних відрахувань.

Розглянута ситуація передбачає, що загальний обсяг капіталу підприємства зменшиться, але воно отримає у своє розпорядження власні фінансові ресурси. При цьому структура капіталу підприємства матиме той самий вигляд, як і в попередньому випадку (рис. 2).

Отже, незалежно від того, які джерела фінансування використовує підприємство, структура його капіталу все одно тяжіє до власних коштів. Це пояснюється тим, що достатньо високий рівень рентабельності дає змогу швидко розраховуватися з кредиторами, особливо якщо відмовитися від поточного споживання. Що ж стосується позикових коштів, то залишаються два головних об'єктивних чинника їх використання:

1) розбіжність термінів виготовлення продукції (робіт, послуг), передання її споживачу і надходження оплати обумовлює тимчасове переривання грошового потоку підприємства, що означає розрив у наявності оборотних коштів. Переривання грошового потоку за своїм характером буває очікуваним (плановим) унаслідок особливостей технології виробництва (сезонності, тривалості виробничого циклу) або незапланованим унаслідок непередбачених факторів бізнесу [16, с. 152]. Тобто недостатньо просто отримати дохід або кредит. І те й інше потрібно отримати в потрібній формі у потрібний час [1, с. 43];

2) економічне зростання вимагає розширення або модернізації виробничої бази з відповідним рівнем капіталомісткості інвестиційних проектів, що, як правило, одним самофінансуванням не можливо повністю забезпечити [16, с. 152].

**Висновки.** Таким чином, урахувавши особливості перерозподілу капіталу в процесі діяльності підприємства, немає різниці, які джерела використовуються для фінансування його виробничої діяльності – власні чи позикові. Основною умовою є перевищення рівня рентабельності активів підприємства над їх середньозваженою вартістю. Отже, питання оптимізації структури капіталу залишається актуальним, але не вирішальним, оскільки на першому місці постає ефективність управління ресурсним потенціалом підприємства.

Звідси виходить, що традиційні методи оцінки платоспроможності та фінансової стійкості, які полягають у розрахунку низки фінансових коефіцієнтів, не дають реального уявлення про фінансову безпеку підприємства, адже розраховуються на базі балансу та порівнюються з певними нормативними значеннями. Погоджуючись із думкою М.С. Абрютіної, можна стверджувати, що для кожного підприємства існує точка фінансово-економічної рівноваги, яка повинна визначатися цим підприємством самостійно, без будь-яких загальних нормативів. Знаходячись у цій точці, підприємство загалом є платоспроможним та має початковий рівень стійкості.

#### Список літератури:

1. Абрютіна М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия : [учеб.-практ. пособие] / М.С. Абрютіна, А.В. Грачев. – М. : Дело и сервис, 1998. – 256 с.
2. Буряк А.В. Структура джерел формування капіталу суб'єктів господарювання / А.В. Буряк // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 4. – С. 105–109.
3. Варналій З.С. Взаємозв'язок капіталізації та фінансової безпеки підприємств / З.С. Варналій // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 5. – С. 96–101.
4. Грінченко В.О. Концептуальні засади оптимізації структури капіталу українських підприємств / В.О. Грінченко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 9. – С. 97–100.
5. Матвієнко М.І. Процеси капіталізації підприємств: загальна еволюція та сучасні особливості / М.І. Матвієнко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 6. – С. 117–123.
6. Черкасова А.О. Концептуальні засади управління капіталом акціонерного товариства / А.О. Черкасова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 7–8. – С. 148–150.
7. Білич А.В. Структура капіталу підприємства та його вартість: питання визначення оптимальних співвідношень / А.В. Білич // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 7–8. – С. 93–99.
8. Бланк И.А. Управление формированием капитала / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр ; Эльга, 2000. – 512 с.
9. Бланк И.А. Финансовый менеджмент : [учебный курс] / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр ; Эльга, 2001. – 527 с.
10. Мицак О.В. Финансовый менеджмент : [навч. посіб. для ВНЗ] / О.В. Мицак, І.Р. Чуй ; Укоопспілка; Львів. комерц. акад. ; 2-ге вид., перероб. і доп. – Львів : Магнолія 2006, 2013. – 227 с.
11. Ушеренко С.В. Управління капіталом підприємства: напрями оптимізації структури / С.В. Ушеренко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 5. – С. 127–131.
12. Финансовый менеджмент / А.М. Поддєрьогін, Л.Д. Буряк, Н.Ю. Калач, Г.Г. Нам. – К. : КНЕУ, 2001. – 294 с.
13. Непран А. Ринок позикового капіталу і система відсоткових ставок в Україні: структурні характеристики : Макроекономіка / А. Непран // Економічна теорія. – 2013. – № 3. – С. 90–100.
14. Паранчук С.В. Тенденції фінансування оборотного капіталу в економіці регіонів України / С.В. Паранчук // Регіональна економіка. – 2013. – № 4. – С. 141–150.
15. Закон України «Про акціонерні товариства» станом на 01 червня 2014 р. – К. : Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/514-17>.
16. Климаш Н.І. Економічна природа позикового капіталу та ефективність його використання на вітчизняних підприємствах / Н.І. Климаш // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 12. – С. 150–155.

**Дробишева О.О.**, к.е.н., доцент  
кафедри економіки підприємства  
Запорізька державна інженерна академія  
**Коберницька Ю.В.**, студентка  
Запорізька державна інженерна академія

## ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ НА ПІДПРИЄМСТВІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

**Дробишева О.О., Коберницька Ю.В. Проблеми застосування фінансово-економічного аналізу на підприємстві в сучасних умовах.** У статті розглянуто питання щодо особливостей використання фінансово-економічного аналізу на вітчизняних підприємствах для пошуку шляхів забезпечення їх сталого розвитку. Підкреслено, що в сучасних умовах господарювання, особливо в нестабільних, роль фінансово-економічного аналізу значно зростає, оскільки він виступає базовим інструментом для економічного обґрунтування управлінських рішень. Доведено, що сьогодні сучасний стан фінансово-економічного аналізу, незважаючи на досить розроблену теоретично-методичну базу, потребує додаткового вивчення, уточнення та адаптації до нових умов господарювання.

**Ключові слова:** фінансово-економічний аналіз, управлінські рішення, методики аналізу, інформаційне забезпечення.

**Дробишева А.О., Коберницькая Ю.В. Проблемы применения финансово-экономического анализа на предприятии в современных условиях.** В статье рассмотрены вопросы особенностей использования финансово-экономического анализа на отечественных предприятиях для поиска путей обеспечения их устойчивого развития. Подчеркнуто, что в современных условиях хозяйствования, особенно в нестабильных, роль финансово-экономического анализа значительно возрастает, поскольку он выступает базовым инструментом для экономического обоснования управленческих решений. Доказано, что сегодня современное состояние финансово-экономического анализа, несмотря на достаточно разработанную теоретико-методическую базу, требует дополнительного изучения, уточнения и адаптации к новым условиям хозяйствования.

**Ключевые слова:** финансово-экономический анализ, управленческие решения, методики анализа, информационное обеспечение.

**Drobysheva O.O., Kobernickay U.V. The problem of usage of financial and economic analysys at an enterprise under current conditions.** The article deals with the features on the use of the financial and economic analysis on domestic enterprises to find the ways to ensure their sustainability. The author emphasizes that in current economic environment, especially in unstable or critical conditions the role of economic and financial analysis greatly increasing since it acts as underlying instrument for the economic justification of administrative decisions. It's proved that today the current state of financial and economic analysis, despite the relatively developed theoretical and methodological framework requires further study, clarify and adapt to new economic environment.

**Keywords:** financial and economic analysis, management decisions, methods of analysis, information management.

**Постановка проблеми.** У господарській діяльності підприємства відбувається все більше різних процесів суспільного виробництва і відтворення, які переплітаються та зумовлюють один одного. Взагалі, господарська діяльність – це складний об'єкт управління, який вивчають багато наук, кожна з яких досліджує ту чи іншу її сторону.

Вивчення та аналіз ефективності функціонування кожного підприємства залежить передусім від того, відповідають чи не відповідають управлінські рішення, якими воно керується для досягнення успіху, ринковим умовам. Основою для обґрунтування і прийняття таких оптимальних рішень може бути тільки глибокий комплексний аналіз діяльності фірми, у ході якого всі сторони

функціонування підприємства оцінюються з позицій досягнення максимально можливого економічного результату (прибутку, рентабельності) за рахунок оптимально ефективного використання наявних ресурсів, оскільки в умовах ринкових відносин зростає самостійність підприємств, їх економічна і правова відповідальність. Кожне підприємство самостійно відповідає за свою роботу та ухвалює рішення щодо подальшого розвитку. Як наслідок, виживає той, хто найкраще використовує наявні ресурси з метою отримання максимальної суми прибутку за результатами здійснення господарської діяльності. При цьому різко зростає значення аналізу фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання, що робить

його досить актуальним для будь-якого суб'єкта господарської діяльності в Україні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Серед науковців, які приділяли значну увагу дослідженню фінансово-економічного стану підприємства, слід виокремити таких, як Бланк І.О., Ковальов А.П., Лахтіонова Л.А., Подольська В.О., Савчук В.Т. та ін. Усі вони приділяють значну увагу теоретичному підходу до вирішення проблем, з якими зіткнулося підприємство, здійснюють розробку методології економічного та фінансового аналізу, її практичне втілення.

**Постановка завдання.** Метою статті є визначення ролі фінансово-економічного аналізу в сучасних умовах, проблем його застосування на вітчизняних підприємствах.

**Виклад основних результатів.** У наукових працях і навчально-методичних розробках поняття «економічний стан підприємства» ототожнюється з поняттям «фінансовий стан підприємства». На нашу думку, це не зовсім правильно з декількох причин. По-перше, відбувається підміна поняття «економічний стан підприємства» (ЕСП) терміном «фінансовий стан підприємства» (ФСП). По-друге, поняття «економічний стан підприємства» за своїм змістом більш широке, ніж поняття «фінансовий стан підприємства». Загальновідомо, що є: економічна діяльність підприємства та її складова частина – фінансова діяльність підприємства; економічний аналіз та його складова частина – фінансовий аналіз; економічна безпека підприємства та її складова частина – фінансова безпека підприємства; система економічних показників, частиною яких є й фінансові показники [1, с. 164].

Економічний стан підприємства є комплексною характеристикою, що відображає внутрішню ситуацію у забезпеченості матеріальними, трудовими й фінансовими ресурсами та рівня й ефективності їх використання у співвідношенні з обсягами виробництва й реалізації продукції підприємства, а також у співвідношенні витрат і грошових надходжень від здійснення цих процесів. Економічний стан підприємства неабияк формує його фінансово-економічну стійкість, ефективність функціонування загалом та конкурентоспроможність. Отже, зробимо висновок, що ці три результативні ознаки водночас є й чинниками, котрі формують рівень економічного

стану конкретного підприємства та створюють відповідний рівень його міцності. Зростання рівня міцності економічного стану підприємства (його зміцнення) цілком закономірно й обґрунтовано сприймати як покращання цього стану.

Фінансова діяльність підприємства має бути спрямована на забезпечення систематичного надходження й ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової і кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів, фінансової стійкості з метою ефективного функціонування підприємства [1, с. 167]. Саме цим зумовлюються необхідність і практична значущість систематичної оцінки фінансового стану підприємства, якій належить суттєва роль у забезпеченні його стабільного фінансового стану.

Фінансово-економічний стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансово-економічних відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, які відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів. Аналіз фінансово-економічного стану зорієнтований на оцінювання фінансового стану, фінансових результатів та ефективності діяльності підприємства. Він дає змогу виявити напрями й обмеження фінансового розвитку підприємства. Оцінка фінансово-економіч-



Рис. 1. Основні етапи проведення аналізу фінансово-економічного стану



ного стану підприємства передбачає певну послідовність виконання аналітичної роботи [2, с. 303].

Можна виділити такі етапи проведення аналізу фінансово-економічного стану (рис. 1).

Використовуючи таку послідовність етапів аналізу фінансово-економічного стану, кожен менеджер (власник) зможе своєчасно виявити тенденції розвитку підприємства, потенційні можливості збільшення прибутку, що сприятиме якості інформаційної бази. Зміст фінансово-економічного аналізу підприємства визначаємо напрямками його здійснення, а саме:

1) аналіз фінансових результатів діяльності – аналіз рівня, структури й динаміки прибутку, оцінювання факторів, що його визначають;

2) аналіз потоку грошових коштів;

3) аналіз фінансового стану – загальна оцінка, аналіз фінансової стійкості, аналіз ліквідності балансу, аналіз ділової активності і платоспроможності, аналіз оборотності запасів, дебіторської і кредиторської заборгованості;

4) аналіз ефективності діяльності – динаміка показників прибутку, рентабельності і ділової активності;

5) аналіз ефективності інвестиційних проектів [3; 4].

Підприємство повинно забезпечувати такий стан ресурсів, за якого воно б стабільно функціонувало. Зіставлення доходів і витрат, одержання, максимального прибутку за мінімальних затрат є визначальними умовами для формування фінансово-економічного стану підприємства.

Метою оцінки фінансово-економічного стану підприємства є пошук резервів підвищення рентабельності виробництва, зміцнення комерційного розрахунку як основи та стабільної роботи підприємства і виконання ним зобов'язань перед контрагентами, бюджетом, банками.

Завдання аналізу фінансово-економічного стану підприємства можуть бути різними залежно від поставленої мети. Мета досягається на основі дослідження в динаміці абсолютних і відносних показників і виділення таких основних підрозділів аналізу фінансово-економічного стану: аналіз балансу, аналіз майна і джерел його утворення, аналіз ліквідності і платоспроможності, аналіз фінансової стійкості та стабільності, аналіз ділової активності, аналіз фінансових результатів і прибутковості діяльності. У процесі аналізу фінансово-економічного стану підприємства найбільш поширеними методами є: аналіз абсолютних показників, горизонтальний аналіз, вертикальний аналіз, аналіз коефіцієнтів.

У сучасних умовах важливим питанням є організація фінансово-економічного аналізу, його інформаційне забезпечення пов'язане з класифікацією аналізу на зовнішній та внутрішній. Призначення аналітичних матеріалів зовнішнього аналізу визначається специфічними потребами споживачів: контролем над діяльністю підприємства, визначенням податкового потенціалу, ступеня ліквідності та

ризиків під час інвестування коштів, перспектив своєчасного повернення боргів.

Із метою отримання більш достовірних оцінок фахівці рекомендують різні методики визначення фінансово-економічного стану підприємства. Практична деталізація процедурних аспектів тих або інших методик аналізу залежить від поставленої мети і конкретно-ситуаційних обставин інформаційного, методичного, кадрового і технічного забезпечення. Внаслідок цього не існує єдиної загальноприйнятої методики аналізу фінансово-економічної діяльності, абсолютно ідентичної для всіх підприємств, однак в істотних аспектах процедурні деталі схожі. Дослідження практики аналізу фінансового стану і різних методик дає можливість стверджувати: аналіз здебільшого здійснюється на основі загальних теоретичних положень без урахування конкретних особливостей діяльності різних підприємств; прагнення до збільшення кількості аналітичних показників і розрахункових коефіцієнтів не забезпечує адекватного підвищення якості аналізу. Це призводить до потреби вдосконалення методичного забезпечення аналізу та його практичного використання відповідно до специфіки підприємств.

Існують такі методики оцінки фінансово-економічного стану підприємств (табл. 1).

У результаті застосування класичних методів отримується констатуюча інформація про кількісні значення певних показників і оціночні судження про їх задовільність або незадовільність шляхом порівняння.

Матричні методики. «Подорож» із квадранта до квадранта даної матриці надає можливість аналізувати стратегії фірми в динаміці послідовних перетворень [6, с. 440].

Модель Дюпона та система 2УЕІ аналізують економічне зростання підприємства на основі показників рентабельності та балансових показників [7, с. 192]. Аналіз зростання дає загальне уявлення про тенденції розвитку підприємства в минулому, а також про майбутні очікування за такими показниками: збут (обсяг продажу і розмір виробничих потужностей); результат підприємницької діяльності; інвестування капіталу.

Прикладом групи прогностичних методик є тести, які передбачають використання факторних регресійних та дискримінантних моделей: тести Альтмана, Конана і Гольдера, Ліса, Таффлера, Спрингейта, Вівера [8, с. 152]. Таким чином, ми бачимо, що напрацьований арсенал методів фінансово-економічного аналізу відрізняється, зокрема, за метою їх застосування:

- оцінка поточного фінансово-економічного стану;
- виявлення тенденцій і прогнозування стану підприємства;
- оцінка ймовірності банкрутства;
- передприватизаційна оцінка підприємств.

## Сучасні методики оцінки фінансово-економічного стану підприємства

№	Назва методики	Характеристика
1	Класичні методики	Характеризуються тим, що джерелом інформації аналізу фінансового стану виступають бухгалтерська і фінансова звітність, інша статистична та оперативна звітність.
2	Матричні методики	Використання матриці фінансових стратегій дає можливість фірмі приймати обґрунтовані рішення щодо ефективного використання всіх складників активів та пасивів.
3	Проактивні методики	Розробляються потужними корпораціями, передбачають можливість імітації активних дій.
4	Групи прогностичних методик	До них належать методики прогнозування стану банкрутства. Існує група методів фінансово-економічного аналізу, яка використовується для діагностики ймовірності банкрутства.

На нашу думку, заслуговує на увагу матрична методика. За допомогою цієї методики підприємство може не лише оцінити свій стан у статистиці, а й прогнозувати можливі варіанти подальшого розвитку.

Внутрішній фінансово-економічний аналіз є глибшим, більш комплексним, оскільки ґрунтується не тільки на даних публічної звітності, а й на використанні всіх доступних джерел облікової та позаоблікової інформації. Такий аналіз призначений для його використання керівництвом підприємства під час прийняття рішень з управління фінансовими ресурсами [3].

Основними проблемами здійснення фінансово-економічного аналізу підприємств на сучасному етапі є:

- правильне визначення рівня дотримання вимог ліквідності як необхідної умови функціонування підприємств у ринковій економіці, яка через об'єктивність законів свого існування не забезпечує жодному суб'єкту господарювання гарантії від банкрутства;

- комплексне виявлення факторів, які визначають той або інший результат фінансово-господарської діяльності підприємства;

- необхідність дослідження взаємозв'язків і причинних зв'язків між управлінськими рішеннями, які приймаються у ході виробничого або іншого підприємницького процесу, і досягнутими результатами;

- урахування та визначення соціальної спрямованості діяльності підприємств. Цей аспект проблеми, однак, не можна сприймати лише в межах розвитку на підприємстві об'єктів соціальної сфери – спрямування того чи іншого обсягу фінансових ресурсів

на будівництво житла, утримання закладів охорони здоров'я, освіти, культури тощо [2; 5, с. 148].

Для вирішення даних проблем необхідно:

- забезпечити прийняття ефективних господарських, управлінських рішень;

- удосконалити методику проведення фінансово-економічного аналізу шляхом розробки та уточнення системи показників, яка забезпечить можливість усебічної оцінки становища підприємства на ринку;

- забезпечити прийняття ефективних господарських, управлінських рішень;

- забезпечити комплексне виявлення факторів впливу на результат його діяльності;

- підвищити кваліфікаційний рівень працівників на підприємствах.

**Висновки.** У сучасних умовах важливим видом аналізу є фінансово-економічний, який зорієнтований на оцінювання фінансового стану, фінансових результатів та ефективності діяльності підприємства. Він дає змогу виявити напрями й обмеження фінансового розвитку, реструктуризації фінансової політики. Важливо за результатами проведеного аналізу фінансово-економічного стану підприємства прийняти заходи щодо усунення виявлених недоліків чи покращення показників фінансово-економічного стану. У ході проведення фінансового аналізу дається оцінка реальному фінансовому становищу підприємства, виявляються можливі резерви його поліпшення, розробляються заходи щодо використання цих резервів. Усе це ще раз указує на те, що фінансовий аналіз на підприємстві повинен носити не епізодичний, а систематичний характер.

## Список літератури:

1. Турило А.М. Визначення відмінностей у сутності й оцінці категорій «Економічний стан підприємства» і «Фінансовий стан підприємства» / А.М. Турило, А.В. Агапова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 7. – С. 164–168.
2. Гринчуцький В.І. Економіка підприємства : [навч. посіб. для студ. ВНЗ] / В.І. Гринчуцький, Е.Т. Карапетян, Б.В. Погрішук. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 303 с.
3. Організаційний розвиток підприємства: фінансово-економічний аналіз стану підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://library.if.ua/article/28/1907.html>.
4. Хораєцький Б. Завдання фінансово-економічного аналізу / Б. Хораєцький [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://beta.horayetsky.lviv.ua/index.php?page=articles&op=readArticle=uk-Zavdann8-finansovo-ekonomi4nogo-analizu>.

5. Гилка У.Л. Проблеми та специфіка застосування фінансово-економічного аналізу на підприємстві / У.Л. Гилка // Економіка промисловості. – 2009. – № 3. – С. 146–150.
6. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика / Е.С. Стоянова. – М., 2000. – 440 с.
7. Швиданенко Г.О. Сучасна технологія діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства / Г.О. Швиданенко. – К. : КНЕУ, 2002. – 192 с.
8. Измайлова К.В. Сучасні технології фінансового аналізу / К.В. Измайлова. – К. : МАУП, 2003. – 152 с.

УДК 338.488.2:640.4

**Kozhukhovskaya Raisa**, k.n.e., docent,  
docent wydział Turystyka i hotelarstwo  
*Umański Narodowy Uniwersytet Ogrodnictwa*

### ZASTOSOWANIE MECHANIZMU ORGANIZACYJNEJ I GOSPODARCZEJ W CELU ZWIĘKSZENIA KONKURENCYJNOŚCI POTENCJAŁU ZASOBÓW BUSINESS HOTEL I RESTAURACJA

**Kozhukhovskaya R. Zastosowanie mechanizmu organizacyjnej i gospodarczej w celu zwiększenia konkurencyjności potencjału zasobów business hotel i restauracja.** W toku badań została określona istota konkurencyjności przedsiębiorstw branży hotel biznesowy i branży restauracyjnej na Ukrainie. W trakcie badania została opracowana metoda tworzenia mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania konkurencyjnością systemu przedsiębiorstw handlowych systemu hotel biznesowy i branży restauracyjnej spożywczej Ukrainy na podstawie wykorzystania integralnego wskaźnika mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym przedsiębiorstwa.

Słowa kluczowe: gospodarka, mechanizm ekonomiczny, ocena ekonomiczna, metodologia, przedsiębiorstwo, przedsiębiorstwo handlowe, konkurencyjność, zasoby, potencjał, business hotel i restauracja.

**Kozhukhovskaya R.B. Using the methods of organizational and economic mechanism for increasing the competitiveness of resource potential of enterprises of hotel and restaurant business is considered in the article.** During the research, the essence of competitiveness of hotel and restaurant businesses is determined. In the study, the author has developed a method of forming the organizational and economic mechanism of management of hotel and restaurant business of Ukraine's competitiveness on the basis of using integral indicator of organizational and economic mechanism of the enterprise resource potential management.

**Keywords:** economy, economic mechanism, economic assessment, methodology, company, trade firm, competitiveness, resource potential, hotel and restaurant business.

**Кожуховская Р.Б. Использование методики организационно-экономического механизма для повышения конкурентоспособности ресурсного потенциала предприятий отельно-ресторанной отрасли.** В ходе исследования определена сущность конкурентоспособности отельно-ресторанных предприятий Украины. Автором разработана методика формирования организационно-экономического механизма управления конкурентоспособностью отельно-ресторанных предприятий Украины на основании использования интегрального показателя организационно-экономического механизма управления ресурсным потенциалом предприятия.

**Ключевые слова:** экономика, экономический механизм, экономическая оценка, методология, компания, торговая фирма, конкурентоспособность, ресурсный потенциал, отельно-ресторанная отрасль.

**Кожухівська Р.Б. Використання методики організаційно-економічного механізму для підвищення конкурентоспроможності ресурсного потенціалу підприємств готельно-ресторанної сфери.** У процесі дослідження визначено сутність конкурентоспроможності готельно-ресторанних підприємств України. Автором розроблено методику формування організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю готельно-ресторанних підприємств України на підставі використання інтегрального показника організаційно-економічного механізму управління ресурсним потенціалом підприємства.

**Ключові слова:** економіка, економічний механізм, економічна оцінка, методологія, компанія, торгова фірма, конкурентоспроможність, ресурсний потенціал, готельно-ресторанна індустрія.

**Wprowadzenie.** Reformowanie systemu hotel biznesowy i branży restauracyjnej spożywczej na zasadach rynkowych wymaga tworzenia mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym przedsiębiorstw. Szczególnie ostro problem ten stoi przed przedsiębiorstwami handlu detalicznego.

Pomimo faktu, że obecnie kooperacja spożywcza przeszła od strategii przetrwania i stabilizacji strategii zrównoważonego rozwoju, handel, który jest głównym elementem jej wielobranżowej gospodarki oraz znacząco wpływa na wykonanie przez system misji społecznej nadal charakteryzuje się niskim poziomem mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym.

**Przegląd pojęcia i znaczenia inicjacji w rozwoju jednostki i podmiotu w świetle jego uwarunkowań.** W związku z tym wynika potrzeba podejścia opartego na nauce do poprawy mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym przedsiębiorstw handlu detalicznego systemu hotel biznesowy i branży restauracyjnej spożywczej w odniesieniu do ich wewnętrznych cech i dynamiki środowiska.

Artykułów naukowych dotyczących zagadnień badań i budowy mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym przedsiębiorstwa jest opublikowanych wiele zarówno przez krajowych jak i zagranicznych naukowców, wśród których należy wyróżnić prace Ansoff H. (1965), Bhalla A. (2009), Boyd B. (2015), Henderson S. (2009), Dess G. (2014), Kroll M. (1997), Lampel J. (2009), Mintzberg H. (1991), Parnell J. (1997), Porth S. (2012), Quinn J. (1991), Shevchenko I. (2014), Strickland A. (1995), Thompson A. (1995), Watkins D. (2009), Wright P. (1997) i inne.

Teoretyczne i stosowane podstawy osobliwości funkcjonowania organizacji i przedsiębiorstw systemu hotel biznesowy i branży restauracyjnej spożywczej, jego powstawania i roli położyli badacze: Aref'eva A. (2015), Barney J. (2010), Eisner A. (2014), Finkelstein S. (2015), Gove S. (2015), Korenkova O. (2015), Lumpkin G. (2014), Parayitam S. (2010) i inne.

**Zarys koncepcji, korzyści i determinant rozwoju inicjatyw klastrowych.** Biorąc pod uwagę ograniczenia dotyczące opracowań naukowych i praktycznych w tej kwestii, wynika pilna potrzeba dokonania całościowego zbadania kwestii wykorzystania potencjału zasobowego dla poprawy konkurencyjności i efektywności funkcjonowania przedsiębiorstw handlu detalicznego poprzez wykorzystanie metod mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego.

W celu osiągnięcia wysokiej wydajności gospodarczej przez nowoczesne przedsiębiorstwa handlowe należy stale dostosowywać się do warunków rynkowych, wyprzedzając działania konkurentów pod względem jakości, szybkości i elastyczności zaspokojenia potrzeb klientów.

Realizacja tego problemu jest możliwa jedynie dzięki zastosowaniu metod mechanizmu organizacyjno-

gospodarczego zwiększenia potencjału zasobowego przedsiębiorstwa.

**Zestawienie materiału bazowego.** Rozwojowi sektora handlu Ukrainy towarzyszy szereg nierozwiązanych problemów, wśród których jednym z najważniejszych dla większości przedsiębiorstw jest problem osiągnięcia i utrzymania pewnego poziomu mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym.

Działalność hotel i restauracja w warunkach konkurencji zależy od jego mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym.

Środowisko gospodarcze obecnego rynku, który charakteryzuje się niepewnością i zmiennością, wymaga, aby system posiadał system zarządzania jakością w zakresie przedsiębiorstw i ciągłego monitorowania swojej działalności. To jest możliwe tylko na podstawie budowy i wykorzystania mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym. Jakościowe zarządzanie potencjałem zasobowym jest określane przez zdolność do tworzenia pozycji konkurencyjnych w tym środowisku, i utrzymanie ich potencjału.

Konkurencja – to kategoria, która odzwierciedla stosunki gospodarcze rywalizacji pomiędzy podmiotami gospodarczymi w oparciu o najbardziej efektywne wykorzystanie zasobów produkcyjnych w celu utrzymania lub poprawy pozycji rynkowej [4, s. 78].

Uważamy, że konkurencja w sektorze handlu jest rywalizacją, a przede wszystkim za kupującego, ponieważ jednostka jest pośrednikiem na rynku elementem (obiektom) infrastruktury, który ułatwia współdziałanie producentów i konsumentów.

W związku z tym priorytetami w działalności przedsiębiorstw handlowych powinny być wysoka jakość zaspokojenia potrzeb, zdolność do szybkiego i adekwatnego reagowania na zmieniające się zachowania konsumentów.

Subiektami konkurencji w handlu są przedsiębiorstwa, przedsiębiorcy, dla których działalność gospodarcza jest główną, a także przedsiębiorstwa, które, wraz z główną działalnością o charakterze niehandlowym (przemysłową, finansową, ubezpieczeniową, itd.) zajmują się również handlem.

Obiektom konkurencji są towary i usługi dodatkowe związane z obsługą klienta.

Przedmiotem konkurencji są nabywcy, ich uwaga i pieniądze, a ostatecznie – wielkość obrotów i zysków, jak również zasoby, udział w rynku.

Przy stosowaniu tych lub innych instrumentów konkurencyjnych przedsiębiorstwa handlowe tworzą przewagi konkurencyjne [5, s. 842].

Przewagi konkurencyjne – to kombinacja własnych i nabytych środków trwałych oraz wartości niematerialnych i warunków działalności przedsiębiorstwa, których stosowanie zapewnia mu możliwość wyprzedzić i zwyciężyć konkurentów w wyniku działalności (większa objętość obrotu, niższe wydatki, wyższe dochody, pozytywny wizerunek, itp) [2, s. 46].



Kształtowanie przewag konkurencyjnych w szerokim znaczeniu przekształca się w zadanie dostosowania systemu zarządzania do zmian w otoczeniu konkurencyjnym, co umożliwi szybkie i precyzyjne określenie kierunku poprawy mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym.

Naszym zdaniem konkurencyjność – to zdolność hotel i restauracja do utworzenia i stosowania w długim okresie łącznego potencjału, który zapewni przedsiębiorstwu stabilną pozycję na rynku, korzyści ekonomiczne i konkurencyjne w stosunku do innych subiektów gospodarczych rynku i realizację swoich celów priorytetowych.

Rozpatrując główny cel zarządzania potencjałem zasobowym, należy rozumieć, że jest on połączony z główną funkcją celową zarządzania przedsiębiorstwem w ogóle, i jest realizowany z nią w jednym kompleksie.

Cele zarządzania potencjałem zasobowym przedsiębiorstw handlowych, naszym zdaniem, są następujące: maksymalizacja zysków hotel i restauracja; minimalizacja kosztów transakcyjnych; maksymalizacja wielkości sprzedaży; maksymalizacja tempa wzrostu, co jest warunkiem koniecznym dla rozwoju strategicznego firma hotel i restauracja, zapewnienie stabilnego kształtowania jego dochodów i zysków; zapewnienie przewag konkurencyjnych, których stosowanie zapewnia przedsiębiorstwu handlowemu możliwość zwyciężać konkurentów w wyniku działalności finansowej i gospodarczej; maksymalizacja wartości dodanej przed-

siębiorstwa; maksymalizacja wartości rynkowej przedsiębiorstwa.

Skuteczne zarządzanie potencjałem zasobowym pozwoli zapewnić wysoki poziom obsługi klienta, niezbędne tempa rozwoju gospodarczego przedsiębiorstwa w dłuższej perspektywie, wzmocnić jego pozycję finansową, stworzyć trwałą przewagę konkurencyjną na rynku konsumenckim, co ostatecznie doprowadzi do stałego wzrostu wartości rynkowej przedsiębiorstwa.

Przedsiębiorstwo handlowe systemu spółdzielczości konsumenckiej może działać z powodzeniem tylko w obecności własnej przewagi konkurencyjnej i racjonalnej strategii zarządzania potencjałem zasobowym.

Należy przy tym wziąć pod uwagę sytuację ekonomiczną rozwoju rynku towarów i usług na obszarze rejonu, regionu, warunków i osobliwości segmentacji, kalkulowany poziom cen, oczekiwany poziom konkurencji, perspektywiczne rynki sprzedaży.

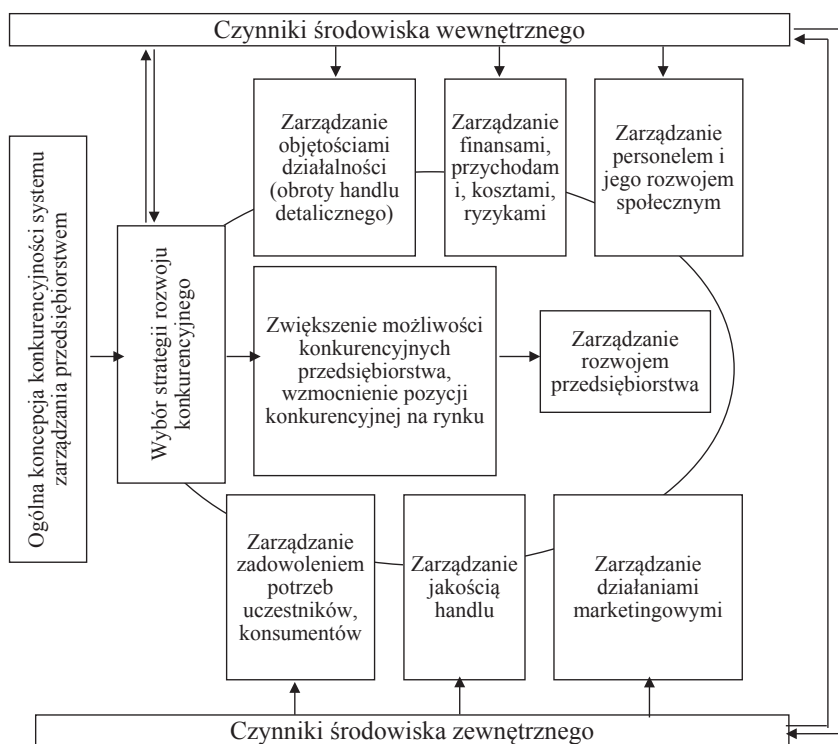
Naszym zdaniem, konkurencyjność przedsiębiorstwa handlu hotel biznesowy i branży restauracyjnej spożywczej przejawia się w toku działalności gospodarczej i pozwala mu za pomocą silnych stron utrzymywać lub poprawiać swoją pozycję w zmieniających się warunkach na rynku, w porównaniu z odpowiednimi wskaźnikami konkurentów.

Zarządzanie potencjałem zasobowym hotel i restauracja jest kategorią wieloaspektową, która obejmuje szereg powiązanych ze sobą elementów – potencjał informacyjny, zarządzania, marketingu, finansowy, etc.

Proponujemy mechanizm zarządzania potencjałem zasobowym przedsiębiorstwa handlowego traktować jako zbiór podstawowych elementów wpływu na rozwój opracowania i realizacji decyzji zarządczych w ramach działalności gospodarczej przedsiębiorstwa.

Łącząc poglądy naukowe na temat badanego problemu [7; 8; 10; 12], struktura mechanizmu zarządzania działalnością spożywczej może być reprezentowana przez następujące elementy:

- państwowe regulowanie normatywno-prawne działalności handlowej przedsiębiorstwa systemu hotel biznesowy i branży restauracyjnej spożywczej;
- mechanizm rynkowy regulacji aktywności komercyjnej przedsiębiorstwa hotel biznesowy i branży restauracyjnej spożywczej;
- wewnętrzny mechanizm regulacji niektórych aspektów działalności gospodarczej hotel i restauracja systemu hotel biznesowy i branży restauracyjnej spożywczej;



**Rys. 1. Infografia mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym hotel biznesowy i branży restauracyjnej spożywczej**

Źródło: zbudowane na podstawie badań autora

– system szczególnych metod opracowania administracyjnych decyzji dotyczących różnych dziedzin działalności hotel biznesowy i branży restauracyjnej spożywczej;

– system metod kontroli nad realizacją decyzji w zakresie zarządzania działalnością hotel biznesowy i branży restauracyjnej spożywczej.

Głównym celem mechanizmu zarządzania potencjałem osobowym jest zapewnienie celowej operacyjnej regulacji działalności w obszarach zarządzania potencjałem osobowym, dla zapewnienia odpowiedniości rzeczywistego stanu przedsiębiorstwa ustalonym parametrami.

Podczas opracowania mechanizmu zarządzania potencjałem zasobowym funkcjonowania hotel i restauracja wymieniony cel jest precyzowany i konkretyzowany zgodnie ze strategią jego rozwoju. Osiągnięcie celów, z kolei składa się z szeregu zadań. Formulowanie każdego zadania musi zawierać opis ilościowy wyniku końcowego i kryteria dla jego osiągnięcia.

Cele powinny być jasne i zgodne ze społecznym kierunkiem zarządzania. Środki realizujące zadania mechanizmu zarządzania potencjałem zasobowym działania hotel i restauracja charakteryzują się wysoką organizacyjną i ekonomiczną złożonością, wzajemnym powiązaniem i współzależnością.

W związku z powyższym, mechanizm ten musi mieć cechy złożonego systemu, a mianowicie integralność, złożoność struktury i zachowania.

Organizacyjno-ekonomiczny mechanizm zarządzania potencjałem zasobowym przedsiębiorstw handlowych proponujemy rozpatrywać jako system z następujących elementów (rys. 1).

Mechanizm organizacyjno-ekonomiczny powinien zapewniać:

– doskonalenie metod i technik przygotowania i podejmowania decyzji zarządzania;

– racjonalne wykorzystanie zasobów ludzkich, finansowych i materialnych hotel i restauracja;

– opracowanie i wdrożenie systemu wskaźników zapewnienia pożądanego poziomu mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym Firma hotel i restauracja;

– realizację systemu środków, sprzyjających zwiększeniu zdolności konkurencyjnych przedsiębiorstwa, wzmacnianie jego pozycji konkurencyjnej na rynku, zapewnienie zrównoważonego rozwoju.

Udoskonalenie funkcjonowania wyżej wymienionego mechanizmu, opartego na różnych podejściach metodologicznych, może być rozpatrywane jako jeden z celów strategicznych (zadań) przedsiębiorstwa.

Znaczenie oceny mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym w przedsiębiorstwach branży handlowej jest bardzo ważne. Po pierwsze, taka ocena pomoże zarządowi przedsiębiorstwa porzucić nieefektywne czynniki konkurencji na rynku. Po drugie, poprzez pomiar funkcjonowania tego mechanizmu zwiększa się prawdopodobieństwo zapewnienia stabilnej pozycji rynkowej hotel

i restauracja i maksymalnego zaspokojenia potrzeb rynku docelowego. Po trzecie, wyniki oceny działalności pomogą systemowi zarządzania korygować plany funkcjonowania firma hotel i restauracja, i dzięki temu osiągnąć swoje cele przy minimalnym koszcie.

Kształtowanie grupy firm konkurencyjnych jest bardzo ważnym krokiem w ocenie funkcjonowania mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym, ponieważ przedsiębiorstwo może być konkurencyjne w danym segmencie rynku, a w granicach innego - nie posiadać tej charakterystyki.

Firmy konkurujące, naszym zdaniem, powinny spełniać następujące kryteria:

– jedyny rynek regionalny działania i pewien segment usług określony w granicach miasta, dzielnicy lub regionu;

– zgodność struktury asortymentu obrotu towarów, głębokości, nasycenia asortymentu towarów, oferowanych usług komercyjnych;

– zależność faz cyklu życiowego rozwoju hotel i restauracja oraz głównych celów strategicznych jego działalności;

– stosowanie jednakowych metod, form działalności handlowej;

– dostęp i równość możliwości dla tworzenia potencjału zasobowego hotel i restauracja.

Pierwsze dwie cechy są istotne dla początku konkurencyjnego oddziaływania. Niespójność firm handlowych wg trzech innych oznak zakłada istnienie potencjału konkurencyjnego, lecz definiuje nierówność umów wyjściowych konkurencji.

Drugi etap – zbieranie informacji na temat działalności przedsiębiorstw-konkurentów. Niepełność i czasami brak dostępu do informacji na temat działalności przedsiębiorstw-konkurentów często prowadzi do niewystarczająco obiektywnej oceny rzeczywistego stanu mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym przedsiębiorstwa.

Kompletność zbierania informacji i szerokość źródeł wykorzystywanych jest kluczem do obiektywności wniosków, które zostaną uzyskane na etapie jej przetwarzania.

Trzeci etap – tworzenie systemu wskaźników wydajności. W oparciu o teoretyczne podstawy dla oceny mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym przedsiębiorstwa oraz biorąc pod uwagę dostępne informacje, kształtuje się lista podstawowych kryteriów i wskaźników oceny mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym przedsiębiorstwa.

Czwarty etap – przetwarzanie informacji i uzyskanie uogólnionej oceny funkcjonowania mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym przedsiębiorstwa. Szacunki te mogą być obliczone w statyce i dynamice (w okresie prognozowanym).

Zastosowanie kilku wskaźników określenia mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym przyczynia się do systemo-

wego odbicia rzeczywistej pozycji konkurencyjnej hotel i restauracja na podstawie porównań z podobnymi badanymi wskaźnikami funkcjonowania przedsiębiorstw-konkurentów.

**Reasumpcja i wnioski.** Tak więc, w oparciu o badania na temat metod oceny funkcjonowania mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym hotel i restauracja można stwierdzić, że konkurencyjność jest rozpatrywana w dwóch aspektach: zewnętrznym (ocena pozycji organizacji na rynku) i wewnętrznym (ocena wskaźników ekonomicznych działalności przedsiębiorstwa).

Ze względu na systematyczne podejście do zarządzania oraz dla lepszego wyobrażenia o poziomie konkurencyjności pewnego Firma hotel i restauracja, należy brać pod uwagę i przeanalizować obie strony tego zagadnienia.

Ponadto, mechanizm organizacyjno-ekonomiczny zarządzania potencjałem zasobowym przedsiębiorstw

handlowych hotel biznesowy i branży restauracyjnej spożywczej powinien uwzględniać orientację społeczną funkcjonowania systemu hotel biznesowy i branży restauracyjnej spożywczej; spełniać misję, cele i zadania działalności firma hotel i restauracja; orientować się na konkretne sposoby wykorzystania środków zarządzania, czyli podporządkowywać się istniejącym metodom zarządzania; być systemem otwartym, mieć potencjał doskonalenia i rozwoju; opierać się na kompletność i równowagę środków oddziaływania; przestrzegać zasady moralności.

Dlatego dobrze uformowany mechanizm organizacyjno-ekonomiczny zarządzania potencjałem zasobowym przedsiębiorstw handlowych pozwoli na ustalenie aktualnego poziomu mechanizmu organizacyjno-ekonomicznego zarządzania potencjałem zasobowym hotel biznesowy i branży restauracyjnej spożywczej i poprawę go z uwzględnieniem czynników otoczenia wewnętrznego i zewnętrznego.

#### Literatura:

1. Ansoff, H. (1965). *Corporate strategy: An analytic approach to business policy for growth and expansion*. New York: McGraw-Hill, 1965. ISBN 00-7002-111-2.
2. Aref'eva, A., Korenkova, O. (2015). The methodical approach to determining reserves total capacity of the company and its management. *Kiev: The Economist*, 2015, Vol. 9, pp. 45-47.
3. Barney, J. (2010). Resource-based theories of competitive advantage: A ten years retrospective on the resource based view. *Journal of Management*. 2010, Vol. 27, Iss. 1, pp. 643-650. – ISSN 0149-2063.
4. Bhalla, A., Lampel, J., Henderson, S. and Watkins, D. (2009). Exploring alternative strategic management paradigms in high-growth ethnic and non-ethnic family firms. *Small Business Economics*. 2009, Vol. 32, Iss. 1, pp. 77-94. – ISSN 1573-0913.
5. Boyd, B., Finkelstein, S. and Gove, S. (2015). How advanced is the strategy paradigm? The role of particularism and universalism in shaping research outcomes. *Strategic Management Journal*. 2015, Vol. 26, Iss. 1, pp. 841-854. – ISSN 0143-2095.
6. Dess, G., Lumpkin, G. and Eisner, A. (2014). *Strategic management*. 3rd ed. New York: McGraw-Hill, 2014. – ISBN 00-7340-498-5.
7. Mintzberg, H. and Quinn, J. (1991). *The strategy process: Concepts, contexts and cases*. 2nd ed. Englewood Cliffs/New Jersey: Prentice-Hall, 1991. – ISBN 01-3851-916-1.
8. Parayitam, S. (2010). The effect of competencebased trust between physicians and administrative executives in healthcare on decision outcomes. *Management Research Review*. 2010, Vol. 33, Iss. 2, pp. 174-191. – ISSN 2040-8269.
9. Porth, S. (2012). *Strategic management: A crossfunctional approach*. New Jersey: Prentice Hall, 2012. – ISBN 01-3042-213-4.
10. Shevchenko, I. (2014). Peculiarities of formation of economic safety of the enterprise. *Journal Young science*. pp.178-181.
11. Thompson, A. and Strickland A. (1995). *Strategic management: Concepts and cases*. 8th ed. Homewood/Illinois: Irwin, 1995. – ISBN 00-7231-499-0.
12. Wright, P., Kroll, M. and Parnell, J. (1997). *Strategic management: Concepts*. 4th ed. New Jersey: Prentice-Hall, 1997. – ISBN 01-3681-750-5.

**Комазов П.В.**, к.е.н., доцент  
кафедри інформаційних технологій  
та економічної безпеки бізнесу  
*Запорізька державна інженерна академія*

**Вакуленко Т.С.**, старший викладач  
кафедри інформаційних технологій та економічної безпеки бізнесу  
*Запорізька державна інженерна академія*

## УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

**Комазов П.В., Вакуленко Т.С. Управление структурой капитала предприятия.** У статті охарактеризовано основні критерії визначення оптимальної структури капіталу економічних об'єктів, обґрунтовано вибір показника рентабельності власного капіталу. Обрано підхід на основі оцінки ефекту фінансового левериджу й обґрунтовано ефективність його застосування для визначення оптимальної структури капіталу підприємства. Уточнено розрахунки коефіцієнта фінансового левериджу шляхом поділу позикового капіталу на довгострокові та короткострокові фінансові зобов'язання. Проведено коректування ефекту фінансового левериджу з урахуванням інфляції для адаптації механізму управління структурою капіталу підприємства.

**Ключові слова:** оптимальна структура капіталу, середньозважена вартість капіталу, рентабельність капіталу.

**Комазов П.В., Вакуленко Т.С. Управление структурой капитала предприятия.** В статье охарактеризованы основные критерии оптимальной структуры капитала экономических объектов, обоснован выбор показателя рентабельности собственного капитала. Выбран подход на основе оценки эффекта финансового левеиджа и обоснована эффективность его применения для определения оптимальной структуры капитала предприятия. Уточнены расчеты коэффициента финансового левеиджа путем разделения заемного капитала на долгосрочные и краткосрочные финансовые обязательства. Проведена корректировка эффекта финансового левеиджа с учетом инфляции для адаптации механизма управления структурой капитала предприятия.

**Ключевые слова:** оптимальная структура капитала, средневзвешенная стоимость капитала, рентабельность капитала.

**Komazov P., Vakulenko T. The management structure of the company's capital.** This paper gives a description of the basic criteria of an optimal capital structure, economic facilities, the choice of the indicator of profitability of own capital. The approach chosen on the basis of an assessment of the effect of financial leverage and proved its effectiveness to determine the optimal capital structure of the company. Updated calculation of the coefficient of financial leverage by dividing debt capital on a long-term and short-term financial obligations. The recent adjustment of the financial leverage effect taking into account inflation for the adaptation mechanism of control on the capital structure of the company.

**Keywords:** optimal capital structure, weighted average cost of capital, ROIC.

**Постановка проблеми.** Одним з основних завдань фінансового менеджменту будь-якої компанії є підвищення її вартості, адже вартість компанії – один із показників ефективності управління бізнесом, який визначає її привабливість для інвесторів.

Аналіз зарубіжної практики показує, що ніщо так не впливає на створення ринкової цінності компанії в довгостроковій перспективі, як процес управління капіталом. Але у вітчизняній практиці корпоративного управління даному питанню не приділяється належна увага. На більшості підприємств капітал розподіляється (у рамках процесу бюджетування) згідно з потребами у фінансуванні конкретних проектів, а не згідно зі стратегією довгострокового розвитку компанії. Як результат, інвестиційна стратегія часто не узгоджується з бізнесовою стратегією і, таким чином, не може забезпечити довгострокового зростання рин-

кової цінності підприємства. Отже, політика фінансування діяльності компанії повинна узгоджуватися зі стратегічними напрямками її розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Серед найбільш відомих зарубіжних учених, що присвятили багато уваги даному питанню, можна виділити Модільяні, Міллера, Скотта, Майерса, Мейлафа, Росса, Леланда, Харіса, Равіва, Шульца, Даймонда та ін. Більшість із них стали засновниками центральних моделей оптимальної структури капіталу, які стали основоположними в теорії фінансів. Дану проблему вивчало також чимало відомих російських учених: Н.Б. Рудик, О.В. Єфімова, І.А. Бланк, І.В. Івашковська [1; 3; 4]. До найбільш відомих вітчизняних учених, що займалися вивченням даного питання, можна віднести О.М. Костюк, Л.М. Алексєєнко, А.М. Поддєрьогіна, В.П. Перевалова,



Г.А. Семенова, П.В. Круш, С.В. Поліщук, Н.В. Гавву, Е.А. Божко [6; 8; 9]. У своїх роботах дані автори приділяли чимало уваги вивченню зарубіжного досвіду у визначенні оптимальної структури капіталу, виявленню специфіки українських компаній та їх діяльності на вітчизняному та зарубіжних фінансових ринках.

Актуальність означених завдань та необхідність проведення подальших досліджень із метою підвищення ефективності управління структурою капіталу підприємства зумовили вибір теми і мети дослідження.

**Постановка завдання.** Метою даного дослідження є побудова адаптивного механізму управління структурою капіталу підприємств для оптимізації процесу фінансування їх діяльності.

**Виклад основних результатів.** Вартість компанії визначається багатьма чинниками, серед яких виділяють ефективність операційної, інвестиційної і фінансової діяльності. Ефективність фінансової діяльності визначається результатами фінансового менеджменту щодо залучення різних джерел фінансування компанії, розміщення вільних грошових потоків на фондовому ринку, управлінням оборотним капіталом і т. п. Так, із метою здійснення нових інвестиційних проектів, розширення бізнесу компанія може залучати додаткові внутрішні або зовнішні джерела фінансування. До внутрішніх джерел зазвичай належать власні джерела підприємства (статутний капітал, виручка від реалізації, амортизаційні відрахування, чистий прибуток, резерви і т. п.), до зовнішніх – залучені засоби на національному або міжнародних ринках (позики банків, залучені засоби від випуску облігацій, акцій або інших цінних паперів і т. п.). Відомо, що існують різні моделі корпоративного управління, які віддають перевагу тим або іншим джерелам фінансування.

Залучення капіталу вимагає використання конкретних фінансових інструментів, планування грошових надходжень і витрат, ефективного ризикового менеджменту. Одним із найважливіших показників якості управління капіталом є ступінь оптимальності його структури, яка є чинником мінімізації вартості капіталу, необхідного для фінансування довгострокового капіталу (що є важливим стратегічним параметром компанії), характеризує комбінацію (співвідношення) джерел боргового і власного фінансування, необхідних для реалізації ринкової стратегії компанії. Дуже низька частка залученого капіталу фактично означає, що компанія не використовує додаткове джерело фінансування (що збільшує вартість капіталу і необхідну норму прибутковості майбутніх інвестицій). З іншого боку, значна частина залучених засобів у структурі капіталу підвищує достовірність настання стану неплатоспроможності і, відповідно, збільшує ризики для інвестора, який також підвищує необхідну норму прибутковості.

Таким чином, питання пошуку додаткових джерел фінансування українських компаній і можливостей їх виходу на світові ринки капіталу стають усе більш актуальними. Крім того, не менш важливою залишається проблема вибору співвідношення боргового й акціонерного капіталу в компанії, адже співвідношення цих двох джерел додаткового фінансування безпосередньо впливає на фінансову стійкість компаній. Саме тому багато дослідників приділяли чимало уваги пошуку моделі ефективного управління капіталом.

Визначення оптимальної структури капіталу вимагає застосування як кількісних, так і якісних оцінок структури фінансових джерел. Оцінка показників ефективності управління капіталом повинна супроводжуватися експертним аналізом різноманітних чинників політики фінансування. У цілому методи кількісної оцінки структури капіталу розподіляються на три групи: аналіз бухгалтерських показників (дає лише приблизну оцінку); оцінка показників на основі фінансового аналізу компанії (передбачає використання показників ризиків компанії); моделювання і побудова сценаріїв на основі фінансового аналізу компанії.

В умовах існування різних форм власності визначальними факторами ефективності діяльності господарюючого суб'єкта є структура капіталу підприємства, механізм його формування, функціонування та відтворення.

Обрані власниками та менеджерами підприємства джерела фінансування, їх склад і співвідношення є двигуном на шляху розвитку підприємницької діяльності й об'єктивною основою подальшого розвитку підприємства. На сьогоднішній день гостро стоїть питання про правильну організацію фінансування діяльності підприємств із метою їх подальшого розвитку та підвищення ефективності й рентабельності проведення.

Під час визначення оптимальної структури капіталу економічного об'єкта можна виділити такі основні критерії:

- політика фінансування активів, яка ґрунтується на аналізі співвідношень статей активу й пасиву балансу та визначенні частки різних джерел фінансування в їх загальній величині;
- вартість компанії, максимізація якої є показником оптимальності структури капіталу [5];
- вартість капіталу, яку підприємство прагне мінімізувати [2];
- ризики;
- рентабельність, яка збільшується шляхом залучення позикових коштів за рахунок ефекту фінансового важеля.

Перераховані вище критерії оптимізації є істотними в процесі формування структури капіталу. Однак слід зазначити, що показником, який характеризує ефективність використання капіталу й добро-

бут власників та акціонерів підприємства, є рентабельність власного капіталу.

Таким чином, у даній статті під оптимальною структурою капіталу будемо мати на увазі таке співвідношення власного та позикового капіталу, яке дасть змогу максимізувати рентабельність власних коштів.

Відмінність між власними та позиковими фінансовими ресурсами переважно полягає в такому: процентні платежі віднімаються до податків, тим самим включаються у валові витрати, а дивіденди виплачуються з прибутку, що, своєю чергою, служить джерелом додаткової вигоди для підприємства. Для характеристики використання підприємством позикових коштів, що впливають на вимір коефіцієнта рентабельності власного капіталу, доцільно використовувати фінансовий леверидж.

Ефект фінансового левериджу відображає рівень додаткового прибутку, що додатково генерується на власний капітал за різної частки використання позикових коштів, розраховується в такий спосіб [2]:

$$EFL = (1 - C_{tax}) \cdot (KVR_a - PK) \cdot \frac{ZK}{СК}, \quad (1)$$

де  $EFL$  – ефект фінансового левериджу, %;

$C_{tax}$  – ставка податку на прибуток, виражена десятковим дробом;

$KVR_a$  – коефіцієнт валової рентабельності активів, %;

$PK$  – середній розмір відсотків за кредит, що сплачується підприємством за використання позикового капіталу, %;

$ZK$  – середня сума використовуваного підприємством позикового капіталу;

$СК$  – середня сума власного капіталу підприємства.

У формулі (1) можна виділити три основні елементи [2]:

$(1 - C_{tax})$  – податковий коректор, що показує як у зв'язку з рівнем оподаткування прибутку проявляється ефект фінансового левериджу;

$(KVR_a - PK)$  – диференціал фінансового левериджу, що показує різницю між коефіцієнтом валової рентабельності активів і середнім розміром відсотка за кредит;

$\frac{ZK}{СК}$  – коефіцієнт фінансового левериджу, що характеризує суму використовуваного позикового капіталу на одиницю власного капіталу.

Ефективність застосування підходу, заснованого на оцінці ефекту фінансового левериджу, також визначається тим, що його базове формулювання містить посилення на структуру джерел фінансування підприємства.

Оскільки основною умовою розвитку та техніко-економічної перебудови підприємств є інвестиції, то проект можна віднести до інвестиційних. Структура капіталу інвестиційного проекту включає такі компоненти:

- власний капітал у вигляді звичайних акцій і у вигляді накопиченого прибутку за рахунок діяльності самого підприємства;

- кошти, залучені шляхом продажу привілейованих акцій;

- позиковий капітал у вигляді довгострокового банківського кредиту або у вигляді випуску облігацій.

Комбінуванням вартості коштів, отриманих із різних джерел фінансування, одержують загальну вартість капіталу. Дана загальна вартість є зваженою середньою вартістю капіталу. Вона являє собою середню величину із вартостей окремих компонентів, зважених по їхній частці в загальній структурі капіталу:

Зважена середня вартість капіталу розраховується за формулою:

$$WACC = W_d \cdot C_d \cdot (1 - t) + W_p \cdot C_p + W_e \cdot C_e, \quad (2)$$

де  $W_d$  – частка позикових коштів;

$W$  – частка привілейованих акцій;

$W^p$  – частка власного капіталу;

$C_d$  – вартість позикового капіталу;

$C$  – вартість привілейованих акцій;

$C^p$  – вартість власного капіталу;

$T$  – ставка податку на прибуток [3].

Із формули (2) видно, що для розрахунків зваженої середньої вартості капіталу необхідно оцінити вартість кожного компонента в структурі капіталу.

Перетворимо вираз (1) у такий спосіб:

$$EFL = [(1 - C_{tax}) \cdot KVR_a - (1 - C_{tax}) \cdot PK] \cdot \frac{ZK}{СК}. \quad (3)$$

Добуток  $(1 - C_{tax}) \cdot PK$  податкового коректора й середнього розміру відсотків за кредит, що сплачується підприємством за використання позикового капіталу, виражає вартість позикового капіталу. Враховуючи структуру капіталу підприємства, отримана величина являє собою комбіновану вартість коштів і може бути розрахована як зважена середня вартість капіталу.

Таким чином, одержимо вираз:

$$EFL = [(1 - C_{tax}) \cdot KVR_a - WACC] \cdot \frac{ZK}{СК}. \quad (4)$$

Нині для багатьох підприємств у загальному обсязі капіталу частка використовуваних позикових коштів значно перевищує частку власного капіталу. Використання позикового капіталу забезпечує більш ефективне використання власного капіталу, розширює обсяг господарської діяльності підприємства, прискорює формування цільових фінансових фондів і в підсумку підвищує ринкову вартість підприємства [4].

Використовуваний підприємством позиковий капітал відображає загальну суму його фінансових зобов'язань. Своєю чергою, фінансові зобов'язання підприємства розділяються на довгострокові й короткострокові. Однак такий розподіл позикового капіталу не відображено в базовій формулі для розрахунків ефекту фінансового левериджу, що є істотним недоліком.

Отже, з урахуванням вищесказаного, перетворимо вираз (4):

$$EFL = [(1 - C_{tax}) \cdot KVR_a - WACC] \cdot \frac{LTL + STL}{СК}, \quad (5)$$

де  $LTL$  – сума довгострокового позикового капіталу;

$STL$  – сума короткострокового позикового капіталу.

Слід зазначити, що використання підходу, заснованого на оцінці ефекту фінансового левериджу, в умовах реального функціонування неможливе без обліку коригувального фактору інфляції, який із часом знецінює вартість коштів. У процесі оцінки інфляції зазвичай використовуються два основні показники: темп інфляції та індекс інфляції. Оскільки складний процес прогнозування темпів інфляції зазвичай протікає в умовах високого ступеня невизначеності, враховуючи, що в окремі періоди на темпи інфляції значно впливають суб'єктивні фактори, що слабо піддаються прогнозуванню, у рамках даного дослідження передбачається, що темп інфляції зберігається по роках.

Тоді коректування ефекту фінансового левериджу з урахуванням інфляції проводиться за формулою:

$$EFL = \left[ (1 - C_{tax}) \cdot KVR_a - \frac{WACC}{(1+T)^n} \right] \cdot \frac{LTL + STL}{CK} \cdot \frac{1}{(1+T)^n}, \quad (6)$$

де  $T$  – темп інфляції, що виражається десятковим дробом;

$n$  – кількість періодів часу.

Основними факторами, які визначають величину фінансового левериджу, є дохід від реалізації, розмір виплачуваних відсотків за використання позикового капіталу та рівень оподаткування.

Отже, здатність величини фінансового левериджу пристосовуватися до зміни зовнішніх умов функціонування підприємства передусім визначається величиною доходу від реалізації виробленої продукції, тому що цей показник є найбільш нестабільним із перерахованих вище факторів. При цьому зона маневрування фінансового левериджу обмежується ресурсами, на основі яких проводиться коректування його величини [7]. Таким чином, підприємству необхідно шукати резерви підвищення величини доходу від реалізації виробленої продукції.

Зі збільшенням заборгованості підприємства зростають частка орендного фінансування, постійні виплати й частка привілейованих акцій, що спричиняє збільшення ймовірності банкрутства. Для визначення ймовірності банкрутства можна використовувати відомі методики [6].

Оптимізація фінансового левериджу – це компроміс між зменшенням фінансового ризику підприємства та збільшенням рентабельності

власного капіталу. Як було зазначено, на область маневрування фінансового левериджу впливають величина змінних витрат на одиницю продукції та величина постійних витрат на проведення продукції. Зазначимо, що стосовно постійних витрат відносна зміна доходу, що супроводжує зміну обсягу виробництва, перевищує відносну зміну обсягу виробництва, що пов'язане з феноменом операційного левериджу.

Операційний леверидж характеризує взаємозв'язок структури собівартості, обсягу випуску, обсягу продажів і прибутку й показує зміну прибутку залежно від зміни обсягів продажів. Залежно від обсягу продажів змінюється дохід підприємства, зі зростанням якого зменшуються частка постійних витрат і, своєю чергою, величина операційного левериджу.

Як і під час оцінки величини ефекту фінансового левериджу, найбільш вагомим фактором, що визначає величину операційного левериджу, є обсяг реалізації продукції, процес регулювання якого стосується всіх інших факторів зміни доходу підприємства. Отже, ефективність адаптації фінансового левериджу також визначається адаптивними якостями операційного левериджу.

**Висновки.** Таким чином, розглянуто сучасні умови функціонування та проблеми фінансування підприємств, охарактеризовано основні критерії визначення оптимальної структури капіталу господарюючих суб'єктів і обґрунтовано вибір основного критерію – показника рентабельності власного капіталу. Для характеристики використання підприємством позикових коштів обрано підхід на основі оцінки ефекту фінансового левериджу й обґрунтовано ефективність його застосування для визначення оптимальної структури капіталу підприємства. Уточнено розрахунки коефіцієнта фінансового левериджу шляхом поділу позикового капіталу на довгострокові та короткострокові фінансові зобов'язання. Проведено коректування ефекту фінансового левериджу з урахуванням інфляції для адаптації механізму управління структурою капіталу підприємства.

Як перспективний напрям подальшого дослідження механізму управління структурою капіталу підприємств можна виділити визначення взаємозв'язку фінансового й операційного левериджу за оптимізації їх величин.

### Список літератури:

1. Бланк И.А. Управление формированием капитала / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2006. – 520 с.
2. Верланов Ю.Ю. Финансовый менеджмент : [навчально-методичний посібник] / Ю.Ю. Верланов. – Миколаїв : МДУ ім. Петра Могили, 2006. – 344 с.
3. Ивашковская И. От финансового рычага к оптимизации структуры капитала компании / И. Ивашковская // Управление компанией. – 2004. – № 11. – С. 12–15.
4. Ивашковская И. Структура капитала: резервы создания стоимости для собственников компании / И. Ивашковская // Управление компанией. – 2005. – № 2. – С. 8–10.
5. Комазов П.В. Підвищення конкурентоздатності підприємства на основі збільшення його вартості / П.В. Комазов // Моделі управління в риночній економіці: сб. науч. тр. – Донецк : ДонНУ, 2003. – Спец. вып. – Кн. 1. – С. 236–242.

6. Круш П.В. Внутрішній економічний механізм підприємства : [навч. посіб.] / П.В. Круш. – К. : Ника-Центр, 2006. – 387 с.  
 7. Лаврик О.Є. Оптимізація структури капіталу як фактор довгострокового зростання ринкової цінності бізнесу / О.Є. Лаврик // *Фінанси підприємств*. – 2007. – № 3–5. – С. 106–113.  
 8. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств : [навч. посіб.] / А.М. Поддєрьогін. – К. : КНЕУ, 2004. – 546 с.  
 9. Семенов Г.А. Фінансове планування і управління на підприємствах : [навч. посіб.] / Г.А. Семенов, В.З. Бугай. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 432 с.

УДК 338.48

**Левицька І.В.**, д.е.н., професор  
*Вінницький торговельно-економічний інститут  
 Київського національного торговельно-економічного університету*  
**Постова В.В.**, асистент  
*Вінницький торговельно-економічний інститут  
 Київського національного торговельно-економічного університету*

### ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ ТА ЗНАЧЕННЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

**Левицька І.В., Постова В.В. Основні поняття та значення підвищення економічної ефективності інноваційної діяльності підприємств машинобудування.** У статті проведено аналіз основних понять та значень підвищення економічної ефективності інноваційної діяльності підприємств машинобудування. Наведено класифікацію інновацій машинобудівних підприємств та розроблено модель інноваційної діяльності даних підприємств. Аналіз інноваційної діяльності сучасних промислових підприємств показує, що впровадження та реалізація інноваційних проектів можливі з різним ступенем економічної ефективності, яка багато в чому залежить від якості прийнятих управлінських рішень.

**Ключові слова:** інноваційна діяльність, інноваційні проекти, підприємства машинобудування, класифікація інновацій, модель інноваційної діяльності, інноваційний процес.

**Левицкая И.В., Постовая В.В. Основные понятия и значение повышения экономической эффективности инновационной деятельности предприятий машиностроения.** В статье проведен анализ основных понятий и значений повышения экономической эффективности инновационной деятельности предприятий машиностроения. Приведена классификация инноваций машиностроительных предприятий и разработана модель инновационной деятельности данных предприятий. Анализ инновационной деятельности современных промышленных предприятий показывает, что внедрение и реализация инновационных проектов возможны с разной степенью экономической эффективности, которая во многом зависит от качества принимаемых управленческих решений.

**Ключевые слова:** инновационная деятельность, инновационные проекты, предприятия машиностроения, классификация инноваций, модель инновационной деятельности, инновационный процесс.

**Levytska I.V., Postova V.V. Basic concepts and importance of increasing the economic efficiency of enterprises innovative engineering.** The article analyzes the basic concepts and values ekonominoi increase the effectiveness of innovation engineering enterprises Classification innovation and engineering companies the model of innovative activity of the enterprises. Analysis of innovation of modern industry shows that the introduction and implementation of innovative projects possible with varying degrees of economic efficiency, which largely depends on the quality of management decisions.

**Keywords:** innovation, innovative design, machine building, classification of innovation, model innovation, innovation process.

**Постановка проблеми.** В основі вирішення проблеми сталого економічного розвитку країни лежить підвищення ефективності виробництва і забезпечення конкурентоспроможності продукції як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках. Якісні зрушення

в досягненні ефективності виробництва в сучасній економіці неможливі без інноваційної стратегії та тактики розвитку підприємства. Однак відсутність адекватних методів оцінки економічної ефективності й організаційного інструментарію на промислових



підприємствах країни стримує впровадження інноваційних проектів і виробництво нових продуктів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Підвищення економічної ефективності виробничо-господарської діяльності сучасних підприємств машинобудування пов'язано з безперервним прискоренням науково-технічного прогресу. Дослідженню інноваційної діяльності присвячено роботи багатьох зарубіжних і вітчизняних учених. Найбільш істотний внесок у формування науки про інновації зробили такі науковці, як: М.Д. Кондратьєв, Й. Шумпетер, А.І. Анчишкин, Т. Брайан, С.В. Валдайцев, Ф. Валента, С.Ю. Глазєв, Л.М. Гохберг, П. Друкер, П.Н. Завлін, С.Д. Ільєнкова, Я. ван Дейн, Г.І. Микерин, Г. Менш, В.Д. Мединський, Л.Е. Мінделі, В. Келле, А. Кляйкнехт, А. Койре, Й. Піннінгс, Д.І. Опарін, Б. Санто, П.Н. Тєся, Б. Твісс, Х. Фрімен, А.І. Пригожий, Р.А. Фатхутдінов, С.Ю. Ягудін, Ю.В. Яковець та ін.

**Постановка завдання.** Метою даного дослідження є проведення аналізу основних понять та значень підвищення економічної ефективності інноваційної діяльності підприємств машинобудування, проведення класифікації інновацій машинобудівних підприємств та розробка моделі інноваційної діяльності даних підприємств.

**Виклад основних результатів.** Інтерес до дослідження інноваційної діяльності сучасного підприємства диктується визначальним значенням технологічного розвитку як фактора його конкурентоспроможності. Можна виділити кілька фундаментальних передумов, які ставлять організацію перед необхідністю активізації інноваційної діяльності.

На думку багатьох учених-економістів, існує необхідність у відмінності таких категорій, як «нововведення» та «інновація». Особливо ця різниця проявляється під час прийняття правильного управлінського рішення на рівні господарюючого суб'єкта.

Впровадження нововведення становить невід'ємну частину інноваційної діяльності організації (це зазначають як вітчизняні, так і зарубіжні вчені-економісти). При цьому інновації можуть здійснюватися незалежно від того, створено нововведення самим підприємством чи придбано як готовий продукт діяльності іншого розробника. Крім того:

- не всі дослідження і розробки дають позитивний результат;
- не всі позитивні дослідження і розробки впроваджуються в практику;
- часто відсутній прямий зв'язок між проведенням розробок і рішенням про впровадження нововведення, тобто розробки та їх впровадження організаційно розділені [1, с. 32].

Отже, дослідження і розробка не є тим елементом, без якого інноваційна діяльність підприємства втрачає свої основні характеристики.

Незважаючи на унікальність окремої інновації, можна виділити деякі якісні або кількісні характе-

ристики, що дають змогу класифікувати нововведення за певними ознаками. Класифікація є важливим етапом аналізу інновацій, оскільки дає змогу дати більш точну оцінку їх наслідків та науково обґрунтувати прийняте управлінське рішення.

Детальну й оригінальну типологію інновацій дав А.І. Пригожий. Він розділив їх:

- за типом нововведення: матеріально-технічні та соціальні, економічні та організаційно-управлінські, правові та педагогічні;
- за механізмом здійснення: одиничні, дифузійні, завершені і незавершені;
- за інноваційним потенціалом: радикальні, комбіновані, модифіковані;
- за особливостями інноваційного процесу: внутрішньоорганізаційні, міжорганізаційні;
- по ефективності: ефективність виробництва й управління, поліпшення умов праці та ін.

Стосовно господарюючого суб'єкта Д.А. Єндовицький і С.Н. Коменденко пропонують таку систему класифікаційних ознак [2, с. 98]:

- за видом об'єктів інноваційної діяльності розрізняють інновації-продукти та інновації-процеси. І окремо виділяють ринкові (маркетингові) інновації, які полягають в освоєнні нових ринків (сегментів ринку);
- за роллю в реалізації стратегічних цілей організації розрізняють поліпшувані та стратегічні інновації;
- за значенням для розвитку підприємства виділяють випереджаючі і наступні інновації;
- за термінами реалізації заходів: короткострокові, середньострокові, довгострокові та інновації з необмеженим тимчасовим горизонтом;
- за ступенем охоплення діяльності організації: локальні та комплексні;
- за роллю в процесі виробництва: основні і доповнюючі інновації;
- за значенням для даного напрямку діяльності: базисні, модифіковані і псевдоінновації.

Н.П. Городничев [3, с. 44] пропонує брати за основу класифікації такі системні ознаки:

- інновації на вході, тобто зміни у виборі і використанні сировини, матеріалів, машин і устаткування, інформації;
- інновації системної структури підприємства: управлінської, виробничої, технологічної;
- інновації на виході, тобто продукція, послуги, технологія, інформація.

Науково-дослідним інститутом системних досліджень пропонується класифікувати інновації також стосовно сфер діяльності підприємства: технологічні, економічні; торгові; соціальні; в області управління.

Як правило, у публікаціях, присвячених інноваціям, кожен автор наводить власну класифікацію. Можна відзначити і низку критичних зауважень на адресу тієї чи іншої класифікації [4, с. 105]. Так

І.Т. Балабанов ставить під сумнів вибір низки класифікаційних ознак. Класифікація А.І. Пригожина призначена скоріш для цілей управління інноваціями, теоретичного вивчення їх передумов і шляхів виникнення. Основна мета класифікації, розробленої Р.А. Фатхутдіновим, представляється в її використанні на макроекономічному рівні, а практичне значення належить скоріше до галузі управління інноваціями, ніж до області їх оцінки. Впровадження інноваційних технологій на промисловому підприємстві – це можливість і засіб сприяння її економічному розвитку. Завдання цього розвитку покладене в основу пропонованої автором класифікації інновацій (рис. 1) [5, с. 183].

Вона містить як традиційні класифікаційні ознаки, проаналізовані з позиції машинобудування, так і нові. При цьому слід підкреслити, що приводиться класифікація, розрахована на практичне застосування в області машинобудування – вдосконалення методів оцінки економічної ефективності інноваційної діяльності підприємств промисловості.

Узагальнюючи і систематизуючи результати досліджень учених-економістів, виділено основні

критерії для класифікації інновацій. Так, на нашу думку, основними критеріями є:

- комплексність набору враховуваних ознак;
  - можливість кількісного або якісного визначення критерію;
  - наукова та практична цінність пропонованої ознаки.
- Використання наведених критеріїв дає змогу виділити основні ознаки для класифікації інновацій на промисловому підприємстві:

1. За роллю в реалізації цілей підприємства розрізняють стратегічні і поліпшувачі інновації:

1) стратегічні інновації створюють нові напрями діяльності або забезпечують функціонування наявних напрямів у довгостроковому періоді. Вони можуть і не бути унікальними для даної галузі промисловості, однак повинні створювати передумови для успішного ведення фінансово-господарської діяльності з урахуванням очікуваних у майбутньому змін зовнішніх умов;

2) поліпшувачі інновації проводяться як реакція на фактичну зміну зовнішнього середовища в рамках розвитку і вдосконалення наявних напрямів діяльності.

2. За значенням для даного напрямку діяльності: радикальні, модифіковані і псевдоінновації:

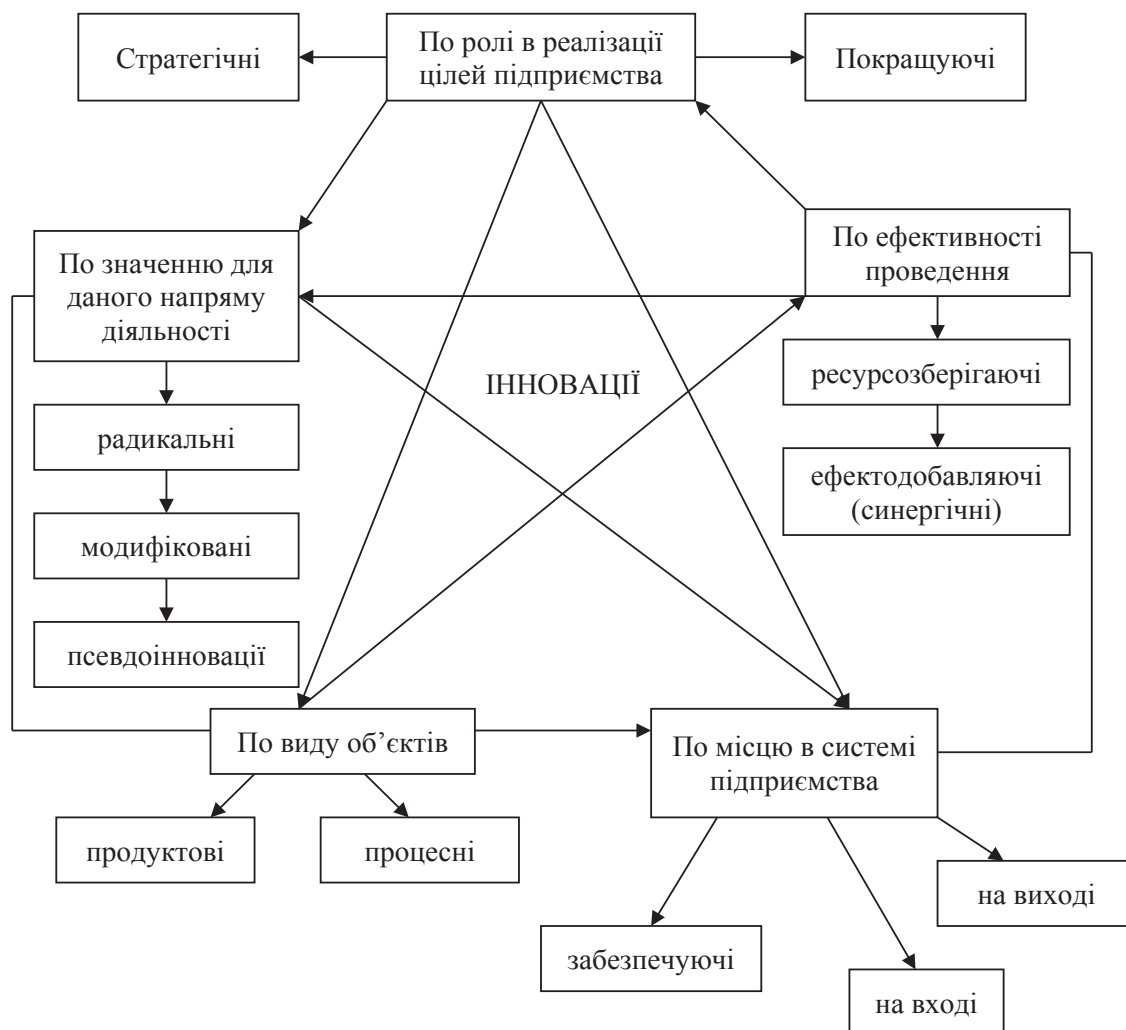


Рис. 1. Класифікація інновацій машинобудівного підприємства

1) радикальні інновації змінюють наявний напрям діяльності або формують новий напрям;

2) модифіковані нововведення проводяться в рамках удосконалення та розвитку базисних;

3) до групи псевдоінновацій слід віднести несуттєві зміни продуктів або процесів, які не мають нічого принципово нового і не створюють будь-яких додаткових переваг для споживачів. Проте псевдоінновації можуть служити важливим інструментом маркетингової політики постійного оновлення асортименту як потужного інструменту конкуренції на товарних ринках.

3. За видом об'єктів інноваційної діяльності можна виділити інновації-продукти та інновації-процеси:

1) продуктові інновації охоплюють упровадження технологічно нових або вдосконалених продуктів:

- технологічно новий продукт – це продукт, чий технологічний характеристики або передбачуване використання принципово нові або суттєво відрізняються від аналогічних раніше вироблених продуктів. Такі інновації можуть бути засновані на принципово нових технологіях або на поєднанні наявних технологій у новому їх застосуванні;

- технологічно вдосконалений продукт – це наявний продукт, якісні або вартісні характеристики якого були помітно поліпшені за рахунок використання більш ефективних компонентів і матеріалів, часткової зміни однієї або низки технічних підсистем;

2) процесні інновації включають розробку й упровадження технологічно нових або значно вдосконалених виробничих методів, включаючи методи передачі продуктів. Інновації такого роду засновані на використанні нового виробничого обладнання, нових методів організації виробничого процесу або їх сукупності. Такі інновації націлені, як правило, на підвищення ефективності виробництва або передачі наявної на підприємстві продукції, але іноді призначаються і для виробництва і поставки технологічно нових або вдосконалених продуктів, які не можуть бути проведені або поставлені з використанням звичайних виробничих методів.

4. За місцем у системі підприємства розрізняють: інновації на вході, обслуговуючі інновації, інновації на виході:

1) інновації на вході в підприємство припускають зміни у виборі і використанні сировини, матеріалів, машин і устаткування, інформації і т. д.;

2) обслуговуючі інновації – це інновації системної структури підприємства (управлінської, виробничої, технологічної, соціальної);

3) до інновацій на виході належать зміни продуктів, послуг, технологій.

5. За ефективністю проведення: ресурсозберігаючі (такі, що економлять) і синергетичні (ефектодобавляючі):

1) ресурсозберігаючі інновації спрямовані на скорочення сукупних витрат за збереження величини ефекту;

2) синергетичні – спрямовані на збільшенні ефекту за збереження суми сукупних витрат.

Таким чином, запропонована класифікація дає змогу точно позиціонувати інновації, побачити їх спрямованість та оцінити ефективність інноваційної діяльності їх використання [6, с. 98].

У теорії і практиці управління нововведеннями широко використовуються поняття «інноваційна діяльність» та «інноваційний процес». Однак слід зазначити, що нині не існує однозначного розуміння сутності цих явищ. У результаті проведеного аналізу з'ясувалися значні розбіжності в термінології.

Отже, природно виникає питання: чи слід розглядати інноваційну діяльність як процес або слід уважати, що інноваційна діяльність та інноваційний процес – абсолютно різні поняття і їх слід розрізняти?

Аналізуючи поняття «діяльність» і «процес», представлені в діючих документах підприємств [7, с. 190], можемо зробити висновок:

1. Діяльність визначається як сукупність процесів і процедур, що виконуються послідовно і/або паралельно, що перетворюють безліч матеріальних і/або інформаційних потоків (входи) в безліч матеріальних і/або інформаційних потоків з іншими властивостями (виходи). При цьому діяльність здійснюється відповідно до заздалегідь визначеної і постійно коректованої мети зі споживанням фінансових, енергетичних, трудових і матеріальних ресурсів за виконання обмежень із боку зовнішнього середовища. Види діяльності можуть бути представлені процесами і процедурами.

2. Під процесами слід розуміти «сукупність взаємопов'язаних і взаємодіючих видів діяльності, перетворюючій входи на виходи, що підлягає поліпшенню, постійному моніторингу та вимірюванню».

3. Процедура – це «сукупність взаємопов'язаних і взаємодіючих видів діяльності, перетворюючій входи на виходи, виконувана встановленим способом, описаним у нормативних, керівних, що регламентують, та інших документах». Методичний документ включає в себе цілі та сферу діяльності; описує, що має бути зроблено, ким, коли, де й як; які матеріали, документи та яке обладнання повинно бути використано; як повинні бути організовані управління і реєстрація даних. Таким чином, стає ясно, що «інноваційна діяльність» значно ширше й ємне поняття, ніж «інноваційний процес». Отже, буде правильним розділити ці поняття й уточнити область їх застосування [7, с. 132]. На нашу думку, інноваційна діяльність підприємства – це цілеспрямована й організована діяльність, спрямована на якісну зміну видів, форм і методів господарювання, що складається із сукупності взаємодіючих і взаємопов'язаних процесів і процедур, що включає основні етапи: ідею, маркетинг, розробку та проектування, виробництво, збут, післяпродажне обслуговування.

Загальна схема інноваційної діяльності промислового підприємства представлена на рис. 2.

Таблиця 1

**Основні стадії підготовки і прийняття управлінських рішень у сфері інноваційної діяльності промислових підприємств**

Назва	Ціль
Відбір можливих альтернатив розвитку підприємства, прогноз очікуваних результатів кожного варіанту	Формування стратегії розвитку підприємства
Конкретизація стратегії розвитку в альтернативних інноваційних проектах	Формування перспективного плану розвитку підприємства
Оцінка й аналіз економічної ефективності альтернативних інноваційних проектів	Відбір інноваційних проектів, формування інноваційного та інвестиційного портфелів підприємства
Оцінка показників ризику інноваційних проектів	Збір заходів зі зниження ризику інноваційних проектів
Оптимізація основних показників економічної ефективності інноваційної діяльності, прийняття управлінського рішення	Формування оперативного плану реалізації інноваційної діяльності

Отже, інноваційна діяльність включає [8, с. 225]: науково-дослідні, прикладні та експериментальні роботи, необхідні для створення інновацій; роботи, пов'язані зі створенням серійних зразків нової продукції та технологій; роботи, пов'язані із сертифікацією і стандартизацією інноваційних продуктів, із проведенням маркетингових досліджень і організацією ринків збуту інноваційних продуктів; усі види посередницької діяльності й інші види робіт, що взаємопов'язані в єдиний процес із метою створення і поширення інновацій.

Аналіз інноваційної діяльності сучасних промислових підприємств показує, що впровадження та реалізація інноваційних проектів можливі з різним ступенем економічної ефективності, яка багато в чому залежить від якості прийнятих управлінських рішень.

Під час підготовки та прийняття управлінського рішення у сфері інноваційної діяльності виділяємо п'ять основних стадій (табл. 1), з яких три останні є пріоритетними в дослідженні.

При цьому необхідно враховувати вплив таких факторів: привабливість проектів; інноваційний потенціал промислового підприємства; зовнішнє середовище. Наведені фактори взаємопов'язані і мають комплексний вплив на економічну ефективність інноваційної діяльності.

**Висновки.** Отже, інновація – це кінцевий результат інноваційної діяльності, що одержав втілення

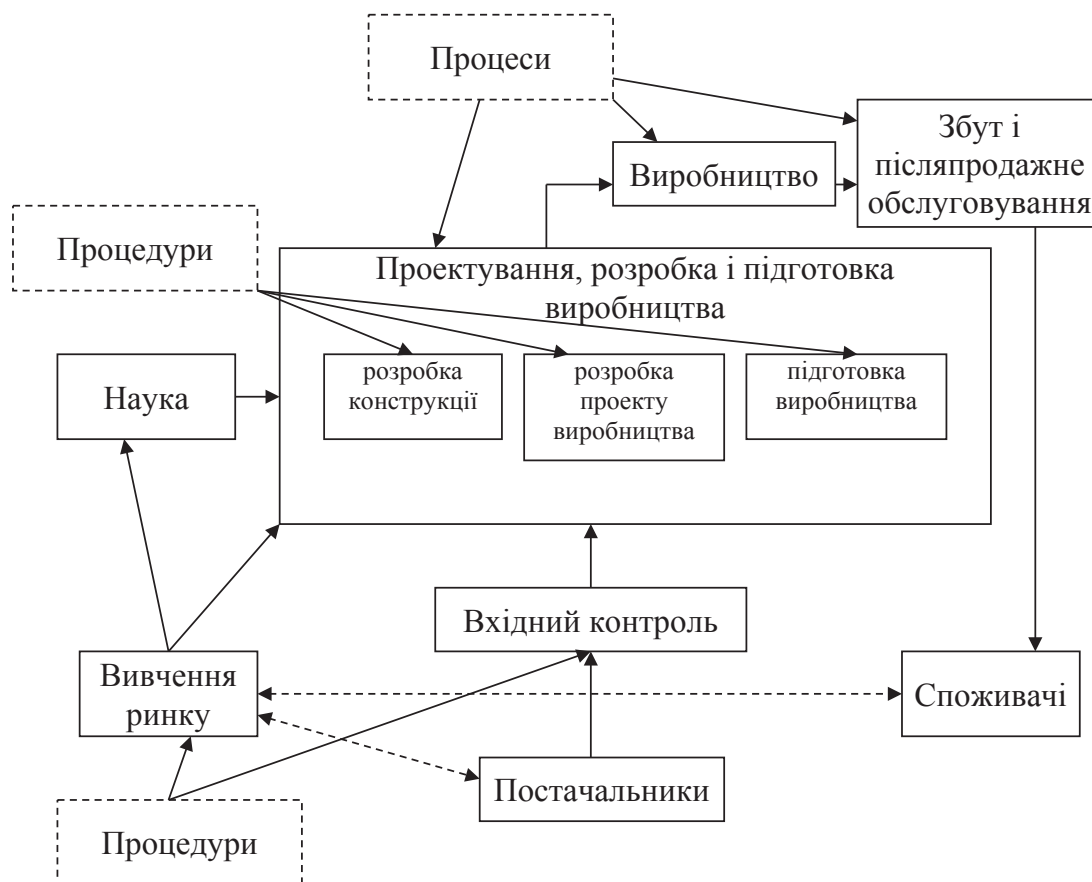


Рис. 2. Модель інноваційної діяльності машинобудівного підприємства



у вигляді нового або вдосконаленого продукту, впровадженого на ринку, нового або вдосконаленого технологічного процесу, використовуваного в практичній діяльності, або в новому підході до соціальних послуг. На сучасному етапі інноваційну

діяльність економічного суб'єкта необхідно розглядати як цілісну систему, спрямовану на безперервний розвиток. Інноваційні процеси різного масштабу і рівня становлять основу розвитку сучасного підприємства.

#### Список літератури:

1. Балацкий Е. Инновационный сектор промышленности / Е. Балацкий // Экономист. – 2009. – № 1. – С. 20–33.
2. Белова Е.А. Управление инновационной деятельностью предприятия / Е.А. Белова // Проблемы развития предприятий: теория и практика : материалы Всерос. научно-практической конференции. – Самара : Самар. гос. экон. акад., 2009. – 120 с.
3. Завальнюк В.В. Фактори і принципи формування інноваційного потенціалу підприємств машинобудування / В.В. Завальнюк // Науковий огляд. – 2015. – Т. 9. – №. 10. – С. 20–28ю
4. Завальнюк В.В. Проблеми інвестиційного забезпечення розвитку інноваційних процесів машинобудівного комплексу України / В.В. Завальнюк // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – С. 104–108.
5. Завальнюк В.В. Принципи управління інноваційною діяльністю / В.В. Завальнюк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2015. – Т.1. – № 5. – С. 182–185.
6. Зуев А. Инновации в сфере управления и организации бизнеса / А. Зуев // Риск. – 2012. – № 3. – С. 96–104.
7. Перерва О.Л. Экономика и управление инновационными процессами на промышленном предприятии: теория, методология, практика : [монографія] / О.Л. Перерва. – М. : МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2011. – 280 с.
8. Тимошенко Л.М. Інвестиції та інвестування в соціалізації економіки України: теорія, методологія, перспективи : [монографія] / Л.М. Тимошенко, Н.М. Дєсва. – Дніпропетровськ : Пороги, 2009. – 509 с.

УДК 658

**Мариненко Н.Ю.**, к.е.н., доцент,  
доцент кафедри економіки та фінансів  
*Тернопільський національний технічний університет  
імені Івана Пулюя*

### ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ АДАПТИВНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

**Мариненко Н.Ю. Оцінювання потенціалу адаптивного розвитку підприємства.** У статті проаналізовано наявні підходи до оцінювання потенціалу розвитку підприємства. Обґрунтовано доцільність застосування та обмеження у використанні кожного з них. Розроблено підхід до оцінювання зміни рівня потенціалу адаптивного розвитку підприємства під впливом реалізації обраних управлінських рішень щодо адаптивних заходів.

**Ключові слова:** потенціал, оцінювання, адаптивний розвиток, управлінські рішення, зовнішнє середовище.

**Мариненко Н.Ю. Оценка потенциала адаптивного развития предприятия.** В статье проанализированы существующие подходы к оценке потенциала развития предприятия. Обоснована целесообразность применения и ограничения в использовании каждого из них. Разработан подход к оценке изменения уровня потенциала адаптивного развития предприятия под влиянием реализации выбранных управленческих решений по адаптивным мероприятиям.

**Ключевые слова:** потенциал, оценка, адаптивное развитие, управленческие решения, внешняя среда.

**Marynenko N.Yu. Evaluation of the enterprise adaptive development capacity.** Existing approaches to evaluating the enterprise development potential are analyzed in the paper. Expediency and limitations of the use of each of them are substantiated. The approach to evaluating the level of changes of the enterprise's adaptive development capacity being influenced by the implementation of selected managerial decisions on adaptation measures is developed.

**Keywords:** potential, evaluation, adaptive development, managerial decisions, external environment.

**Постановка проблеми.** Проблеми адаптації підприємств до викликів ринку та пошук можливостей їхнього оптимального стратегічного розвитку є

надзвичайно актуальними. Особливого значення в сучасних умовах набуває необхідність формування системи адаптації підприємства до змін зовнішнього

середовища та дії впливу чинників бізнес-середовища підприємства, у тому числі за рахунок оцінювання та використання потенціалу його розвитку.

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Питаннями оцінювання потенціалу розвитку підприємства та окремими аспектами даної проблеми займалися вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема: Л.І. Абалкін, В.М. Авдєєнко, І. Ансофф, О.С. Ареф'єва, А. Арязмов, А. Берлін, Р.А. Білоусов, В.І. Бовикін, Д.М. Васильківський, О.М. Волкова, В.Г. Герасимчук, Е.П. Горбунов, Дж. Еванс, Ф.І. Євдокимов, П.А. Ігнатовський, Г.І. Кіндрацька, Г.Б. Клейнер, В.В. Ковальов, Н.С. Краснокутська, І.І. Лукінов, Р.В. Марушков, О.В. Мізіна, А.А. Міщенко, Б.М. Мочалов, С.В. Мочерний, О.І. Олексюк, І.П. Отенко, А.А. Пшеничніков, І.М. Рєпіна, А.Дж. Стрікленд, А.А. Томпсон, О.В. Федонін, Т. Хачатуров, Б.І. Шелегеда, З.Є. Шершньова та ін. Проте на сьогодні у вітчизняній і зарубіжній літературі відсутній єдиний погляд на формування структури потенціалу розвитку та вибір оптимальної методології його оцінювання.

**Постановка завдання.** Метою статті є розроблення підходу до оцінювання зміни рівня потенціалу розвитку підприємства під впливом реалізації обраних управлінських рішень щодо адаптивних заходів.

**Виклад основних результатів.** Процес адаптивного розвитку, а також поточне управління підприємством, безпосередньо пов'язані з потенціалом адаптивного розвитку суб'єкта господарювання, його обсягом і структурними складниками. Адаптивний потенціал, який можна описати як якісними, так і кількісними показниками, є ключовою умовою застосування адаптивних заходів в умовах мінливого зовнішнього середовища, а також найважливішим чинником, що зумовлює зростання рівня конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах функціонування.

У роботі О.М. Кузьменко [1] подано результати дослідження методів оцінювання потенціалу інноваційної діяльності машинобудівних підприємств, які свідчать про те, що таке оцінювання повинне поєднувати сукупність часткових показників ефективності та релевантності й отриманий у результаті їхнього поєднання узагальнюючий показник. Використання даного методу передбачає оцінювання потенціалу розвитку вже після здійснення конкретних заходів на основі встановлених критеріїв результативності його використання, що унеможливує проведення поточного оцінювання потенціалу, визначення ефективності його формування та використання в динаміці.

У дослідженні Л.Л. Ковальської [2] показано, яким чином процес формування та нарощування виробничого потенціалу залежить від його складових елементів. Автор пропонує виробничий потенціал регіону розглядати як сукупність локальних потенціалів: природного, трудового, науково-техніч-

ного, інформаційного, управлінського, інвестиційного та матеріально-технічного. Також запропоновано застосовувати багатофакторну лінійну модель для оцінювання сили впливу факторів на формування та нарощування виробничого потенціалу регіону з метою передбачення і запобігання їхньому негативному впливу. Впровадження даного методу передбачає аналіз великого масиву даних, що робить отримання результатів оцінювання неоперативним і уповільнює час на підготовлення та ухвалення управлінських рішень щодо його ефективності. Також необхідно враховувати високу ймовірність наявності похибок у результатах, що зумовлено використанням статистичних методів оцінювання.

Надаючи перевагу статистичним методам оцінювання, С.В. Вовчок [3] обґрунтовує методику оцінювання потенціалу підприємств, що має такі складники: інноваційні ресурси (техніко-технологічні, інформаційні, інтелектуальні, фінансові, маркетингові); інноваційну активність менеджменту (наявність кваліфікованого інноваційного менеджменту, інноваційної культури, організаційної структури для впровадження інновацій); інноваційні мережі (взаємодію підприємства з ринком, державними та місцевими органами влади, партнерами по бізнесу, навчальними закладами і науковими установами); результативність використання інноваційного потенціалу (наявність та рівень новизни інновацій; фактори інноваційності; фінансові показники від упровадження інновацій). Експертним шляхом визначено коефіцієнти вагомості кожного складника інноваційного потенціалу та її елементів; здійснено бальну оцінку цих показників за шкалою оцінювання, яка має інтервали від 0 (відсутність значень показника) до 1 (найвище значення). Шляхом множення вагомості на бали визначено оцінку кожного складника та інтегральну оцінку інноваційного потенціалу підприємства. Використання запропонованого методу, як і попереднього, суттєво обмежує оперативність отримання результатів оцінювання.

У роботі О.П. Косенко [4] представлено метод для визначення рівня потенціалу наукоємних організацій та ефективності його використання на основі матриці «Складники інноваційного потенціалу (ІП) – їхнє ресурсне забезпечення», призначеної для оцінювання забезпеченості кожного складника ІП (організаційно-економічного, виробничо-техно-логічного, науково-технічного і комерціалізації) ресурсами різних типів (інтелектуальними, матеріально-технічними, фінансовими та інформаційними), що дало змогу сформувати критеріальну базу й алгоритм моделювання рівня потенціалу підприємства та ефективності його використання. Проте структура даної матриці не враховує слабкі сторони наявного потенціалу підприємства, джерела їхнього виникнення та засоби усунення. Під час визначення рівня ефективності використання потенціалу автор пропонує враховувати не

рівень потенційно-гіпотетичних можливостей підприємства, а фактичний рівень потенціалу, який і слід приймати за максимальну величину, досягну в практичній діяльності підприємства. Основну ідею запропонованого методу можна використати під час розробки авторського методу оцінювання потенціалу. Використання фактичних даних дасть змогу отримати наявні результати, беручи до уваги власні можливості підприємства.

У роботі Н.І. Рябікіної [5] запропоновано критерії оцінювання оптимальних розмірів економічного потенціалу гірничо-збагачувального підприємства в умовах нелінійних динамічних змін ситуації на ринку за обсягом та резервами формування, а також розроблено теоретико-методологічні засади комплексного оцінювання й оптимізації використання зазначеного потенціалу. За своїм змістом даний підхід можна вважати універсальним. Перевагою його використання є урахування впливу внутрішніх і зовнішніх факторів на величину потенціалу та можливість паралельного коригування дії впливу цих факторів. Особливої уваги в даному підході заслуговує можливість визначити оптимальний розмір потенціалу, беручи до уваги результативність його складових частин.

С.В. Лапіним [6] запропоновані та обґрунтовані теоретичні та методичні підходи до формування, оцінювання і моделювання інвестиційного потенціалу промислового підприємства за допомогою методу потенційної прибутковості. Вартісне оцінювання інвестиційного потенціалу підприємства визначається величиною сумарних фінансових результатів, що можуть бути отримані протягом часу функціонування інвестиційних ресурсів. Автор зазначає, що оцінювання економічного потенціалу підприємства в натуральному вираженні передбачає визначення кількості економічних ресурсів підприємства та кількості його продукції, робіт і послуг, які можуть бути вироблені підприємством за повного й ефективного використання цих ресурсів. Під час використання даного методу враховують лише економічний аспект оцінювання потенціалу, а в процесі розвитку підприємства не менш важливими є матеріальний, технологічний та ринково-збутовий складники, тому даний підхід є вузькоспрямованим у практичній реалізації.

У роботі С.В. Скоробогатої [7] обґрунтовано теоретичні засади, концептуальні підходи та способи адаптації технологій обліку й системи оцінювання економічного потенціалу діяльності підприємства на основі розвитку корпоративної системи управління. Розроблено й обґрунтовано імітаційну модель оцінювання потенціалу діяльності підприємства, щоб підтримати прийняття управлінських рішень для узгодження інтересів власників, персоналу та держави. Формалізовано технологію прийняття рішень у сфері управління потенціалом підприємства на основі застосування матриці адаптації економічного потенціалу до динамічного середовища

та інтерпретації даних бухгалтерської звітності в контексті розвитку економічної системи за рахунок використання економічних вигод та ринкових переваг. Використання даного підходу вимагає розроблення відповідного інформаційного та програмного забезпечення для формування та аналізу даних, донесення результатів до отримувачів внутрішньої інформації на підприємстві. Даний аспект ускладнює практичну реалізацію запропонованого методу.

Таким чином, проблеми оцінювання потенціалу підприємства вітчизняні науковці пропонують вирішувати за допомогою статистичних, експертних та матричних методів. Результати використання цих методів дають змогу визначити поточний рівень потенціалу й ефективність його формування за структурними складниками.

На нашу думку, для оцінювання потенціалу адаптивного розвитку підприємства актуальним практичним завданням є оцінювання зміни рівня потенціалу підприємства внаслідок реалізації управлінських рішень щодо впровадження адаптивних заходів, необхідних для задоволення потреб, що формуються під впливом мінливого зовнішнього середовища.

Передусім необхідно сформувати систему обмежень щодо використання потенціалу адаптивного розвитку з виокремленням фінансових, виробничих, технологічних і трудових складників та обмежень за сумісністю ухвалених до реалізації управлінських рішень, пов'язаних з адаптивним розвитком. Для управлінських рішень, що включають одне за кількісною, якісною та часовою характеристиками, обмеження мають такий вигляд:

$$\sum_j^{q_i} y_j^i \leq 1, i = 1 \dots n, \quad (1)$$

де  $y_j^i = 1$ , якщо управлінське рішення  $i$  щодо адаптивних заходів у процесі розвитку здійснюється за варіантом  $y$ ,  $i = 1 \dots n, j = 1 \dots q_i$ ;

$q_i$  – кількість альтернативних управлінських рішень із реалізації обраного  $i$ -го заходу щодо адаптивного розвитку;

$n$  – кількість потенційних управлінських рішень.

Якщо управлінське рішення  $i$  щодо адаптивних заходів у процесі розвитку немає альтернативних варіантів упровадження, то  $q_i = 1$ .

Для правильного вибору ефективного управлінського рішення щодо стратегії адаптивного розвитку необхідно встановити можливі стратегічні альтернативи. Питання визначення стратегічних альтернатив є важливим, оскільки лише за умови правильного вибору стратегії можна досягти високого рівня потенціалу адаптивного розвитку. Процес стратегічного вибору представлено на рис. 1.

Далі встановимо обмеження за виробничим складником використання потенціалу адаптивного розвитку:

$$\sum_{i=1}^{n_i} P_i^{w_j}(t) y_j^i \leq P^w(t), w = 1 \dots P, t = 0 \dots T, \quad (2)$$

де  $p_t^{w_j}(t)y_j^i$  – виробничі ресурси  $w$ -го виду, що мають бути використані під час реалізації управлінського рішення  $i$  щодо адаптивних заходів у процесі розвитку, яке здійснюється за варіантом  $j$ , в обраний часовий період  $t, w = 1 \dots P, t = 0 \dots T$ ;

$P$  – кількість видів необхідних виробничих ресурсів потрібної якості;  $P^w(t)$  – максимально доступний обсяг виробничих ресурсів  $w$ -го виду та рівня якості в обраний часовий період  $t, w = 1 \dots P, t = 0 \dots T$ ;

$T$  – часовий масштаб планування.

Далі встановимо обмеження за фінансовим складником використання потенціалу адаптивного розвитку:

$$\sum_{i=1}^{n_i} f_i^{w_j}(t)y_j^i \leq F^w(t), w = 1 \dots F, t = 0 \dots T, \quad (3)$$

де  $f_i^{w_j}(t)y_j^i$  – фінансові ресурси  $w$ -го виду, що

повинні бути використані під час реалізації управлінського рішення  $i$  щодо адаптивних заходів у процесі розвитку, яке здійснюється за варіантом  $j$ , в обраний часовий період  $t, w = 1 \dots F, t = 0 \dots T$ ;  $F$  – кількість видів необхідних фінансових ресурсів (зовнішні, внутрішні);  $F^w(t)$  – максимально доступний обсяг фінансових ресурсів  $w$ -го виду (зовнішні, внутрішні) в обраний часовий період  $t, w = 1 \dots F, t = 0 \dots T$ .

Установимо обмеження за технологічним складником використання потенціалу адаптивного розвитку:

$$\sum_{i=1}^{n_i} s_i^{w_j}(t)y_j^i \leq S^w(t), w = 1 \dots S, t = 0 \dots T, \quad (4)$$

де  $s_i^{w_j}(t)y_j^i$  – технологічні ресурси  $w$ -го виду, що мають бути використані під час реалізації управлінського рішення  $i$  щодо адаптивних заходів у процесі розвитку, яке здійснюється за варіантом  $j$ , в обра-



Рис. 1. Процес відбору стратегічних альтернатив [8]



ний часовий період  $t, w=1...S, t=0...T$ ;  $S$  – кількість видів необхідного технологічного обладнання потрібного рівня прогресивності;  $S^w(t)$  – максимально доступний обсяг технологічного обладнання  $w$ -го виду та рівня прогресивності в обраний часовий період  $t, w=1...S, t=0...T$ .

Далі встановимо обмеження за трудовим складником використання потенціалу адаптивного розвитку:

$$\sum_{i=1}^{n_i} k_i^{w_j}(t) y_j^i \leq K^w(t), w=1...K, t=0...T, \quad (5)$$

де  $k_i^{w_j}(t) y_j^i$  – трудові ресурси  $w$ -го виду, що мають бути використані під час реалізації управлінського рішення  $i$  щодо адаптивних заходів у процесі розвитку, яке здійснюється за варіантом  $j$ , в обраний часовий період  $t, w=1...K, t=0...T$ ;  $K$  – кількість видів необхідних трудових ресурсів (за кваліфікацією, досвідом та віком);  $K^w(t)$  – максимально доступна кількість трудових ресурсів  $w$ -го виду (за кваліфікацією, досвідом та віком) в обраний часовий період  $t, w=1...K, t=0...T$ .

Визначені обмеження щодо використання потенціалу адаптивного розвитку за фінансовим, виробничим, технологічним та трудовим складниками можуть бути задоволені виконанням головної умови реалізації управлінських рішень, пов'язаних з упровадженням адаптивних заходів, спрямованих на задоволення умови безперервного отримання прибутку підприємством під впливом мінливого зовнішнього середовища.

Дану умову можемо визначити так [9]:

$$\sum_{t=1}^T \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^{q_j} B_i^j(t) y_i^j \geq 0, \quad (6)$$

де  $B_i^j(t) y_i^j$  – чистий прибуток в обраному часовому періоді  $t$  за впровадженням управлінським рішенням щодо реалізації адаптивних заходів  $i$  в обраному варіанті реалізації  $j, t=0...T$ .

Вплив реалізації обраних управлінських рішень щодо використання потенціалу адаптивного розвитку (з урахуванням встановлених обмежень) на рівень потенціалу визначаємо так: установлюємо критерій ефективності використання потенціалу адаптивного розвитку як співвідношення між рівнем задоволення потреби, що виникла на підприємстві під впливом мінливого зовнішнього середовища за рахунок установлених складових частин (фінансової, технологічної, виробничої, трудової) та їх обмежень, які враховують під час підготовки та ухвалення управлінських рішень щодо адаптивних заходів, і витратами на її забезпечення:

$$E = \left( \sum_{i=1}^n Y_i^j / \sum_{j=1}^q C_i^j \right) \rightarrow \max, \quad (7)$$

де  $E$  – ефективність використання потенціалу адаптивного розвитку;  $\sum_{i=1}^n Y_i^j$  – ступінь задоволення

потреби, що виникла на підприємстві під впливом мінливого зовнішнього середовища;  $\sum_{j=1}^q C_i^j$  – витрати на забезпечення потреби.

Найбільш адекватним для збереження достовірності отриманих результатів оцінювання є застосування як інструмента для розпізнавання рівня значень  $E$  нечітко-множинних описів, які полягають у заміні точкових числових значень на їхні якісні характеристики за типом «низький – середній – високий». Шкалою можливих точкових числових оцінок  $E$  є інтервал  $(0; 1)$  [10; 11]. На підставі представленої системи обмежень із використанням потенціалу адаптивного розвитку з виділенням фінансових, виробничих, технологічних та трудових складників представимо у вигляді нечіткого показника, модель якого матиме вигляд:

$$E = H(A, F, P, S, K, M), \quad (8)$$

де  $A$  – можливі види ресурсів потенціалу адаптивного розвитку виробничо-господарської структури (ВГС);  $F$  – сукупні фінансові ресурси ВГС;  $P$  – сукупні виробничі ресурси ВГС;  $S$  – сукупні технологічні ресурси ВГС;  $K$  – сукупні трудові ресурси ВГС;  $M$  – терм-множина можливих оцінок кожної зі складових елементів моделі оцінювання рівня приросту потенціалу ( $M = \{\text{Дуже низький рівень (VLL), низький рівень (LL), середній рівень (AL), високий рівень (HL), дуже високий рівень (VHL)}\}$ );  $H$  – символ системної ієрархії оціночних показників.

Оцінювання стану ефективності використання потенціалу адаптивного розвитку під впливом реалізації обраних управлінських рішень щодо адаптивних заходів передбачає співставлення якісних та кількісних характеристик елементів моделі  $E$ .

**Висновки.** Таким чином, розроблено підхід до оцінювання зміни рівня потенціалу адаптивного розвитку підприємства під впливом реалізації обраних управлінських рішень щодо адаптивних заходів. Застосування даного підходу забезпечує оптимальний вибір найбільш раціональних управлінських рішень і розподіл ресурсів підприємства у процесі адаптивного розвитку та в умовах обмеженості необхідних коштів. Сформовано систему обмежень моделі вибору альтернативних управлінських рішень, яка дає змогу оцінити зміну рівня потенціалу адаптивного розвитку внаслідок реалізації обраного управлінського рішення. Модель дає можливість визначити найбільш перспективний управлінський захід щодо адаптивного розвитку з точки зору приросту потенціалу з урахуванням їхньої сумісності, уточнити вплив управлінського рішення на кожен із структурних елементів потенціалу, що дає змогу розширити арсенал практичних інструментів під час формування стратегії управління адаптивним розвитком промислового підприємства у складі ВГС.

**Список літератури:**

1. Кузьменко О.М. Оцінка потенціалу інноваційної діяльності машинобудівних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / О.М. Кузьменко ; Східноукраїнський національний ун-т ім. Володимира Даля. – Луганськ, 2009. – 19 с.
2. Ковальська Л.Л. Організаційно-економічний механізм підвищення конкурентоспроможності регіону : автореф. ... дис. д-ра екон. наук : спец. 08.00.05 / Л.Л. Ковальська ; Нац. акад. наук України, Ін-т регіон. дослідж. – Л., 2008. – 33 с.
3. Вовчок С.В. Теоретико-методичні основи формування та оцінки інноваційного потенціалу промислових підприємств : автореф. дис... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / С. В. Вовчок ; Київський національний ун-т технології та дизайну. – Київ, 2009. – 20 с.
4. Косенко О.П. Економічна оцінка інноваційного потенціалу : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.02.02 / О.П. Косенко ; Національний технічний ун-т «Харківський політехнічний ін-т». – Харків, 2006. – 20 с.
5. Рябикіна Н.І. Теоретико-методологічні засади оцінки та оптимізації використання потенціалу промислового підприємства (на прикладі гірничо-збагачувальних підприємств) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 / Н.І. Рябикіна ; Одеський держ. економічний ун-т. – Одеса, 2003. – 19 с.
6. Лапін Є.В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.07.01 / Є.В. Лапін ; Національний технічний ун-т «Харківський політехнічний ін-т». – Харків, 2006. – 36 с.
7. Скоробогата Л.В. Оцінка та технології обліку економічного потенціалу діяльності підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.04 / Л.В. Скоробогата ; Державна академія статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – Київ, 2005. – 21 с.
8. Marynenko N. The comprehensive approach to the enterprise's adaptation in the process of development : managerial aspect / N. Marynenko // Baltic Journal of Economic Studies. – Riga : Izdevnieciba "Baltija Publishing", 2016. – Volume 2, Number 2 (May). – Pp. 92–95.
9. Василенко В.О. Теорія і практика розробки управлінських рішень / В.О. Василенко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 420 с.
10. Блажевич Г.О. Методичний підхід до прогнозування розвитку інноваційно-технологічного потенціалу в різні моменти часу / Г.О. Блажевич // Економічний вісник Донбасу. – Луганськ : ЛНУ ім. Тараса Шевченка. – 2012. – № 4(14). – С. 8–16.
11. Лойко В.И. Подход к оценке интегрального показателя риска интегрированных производственных систем / В.И. Лойко, Н.В. Ефанова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ej.kubagro.ru/2005/03/18/>.

УДК 658

**Озимчук О.В.**, викладач  
кафедри економіки та обліку господарської діяльності  
*Нововолинський навчально-науковий інститут економіки та менеджменту  
Тернопільського національного економічного університету*

### СПЕЦИФІКА ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ

**Озимчук О.В. Специфіка факторів впливу на економічний розвиток підприємства торгівлі.** У статті досліджено основні фактори впливу на діяльність підприємства торгівлі. Проведено класифікацію внутрішніх і зовнішніх чинників на основні та другорядні. Розглянуто основні групи показників сталого функціонування. Систематизовано основні проблеми розвитку підприємств торгівлі в Україні. Охарактеризовано основні фази ризику.

**Ключові слова:** фактор, вплив, сталий розвиток, підприємство, ризик, цикл, показник.

**Озимчук Е.В. Специфика факторов влияния на экономическое развитие предприятия торговли.** В статье исследованы основные факторы влияния на деятельность предприятия торговли. Проведена классификация внутренних и внешних факторов на основные и второстепенные. Рассмотрены основные группы показателей устойчивого функционирования. Систематизированы основные проблемы развития предприятий торговли в Украине. Охарактеризованы основные фазы риска.

**Ключевые слова:** фактор, воздействие, устойчивое развитие, предприятие, риск, цикл, показатель.

**Ozimchuk O.V. Specificity impacts on economic development trade.** In the article the main factors impact on the trade. The classification of internal and external factors for major and minor. The main indicators of sustainable operation. Systematized the main problems of trade enterprises in Ukraine. Established and provided description of the main phases of risk.

**Keywords:** factor, impact, sustainability, enterprise, risk, cycle, indicator.

**Постановка проблеми.** Розвиток сучасного підприємства – це процес систематичних динамічних перетворень, трансформацій його підсистем у межах установлених підприємством стратегічних цілей для забезпечення сталого економічного розвитку. Нагальною проблемою економічного розвитку є раціоналізація та інтеграція всіх процесів у системі управління підприємством.

Зміна технології виробництва, вихід на нові ринки, розширення обсягів випуску та асортименту продукції вимагають прийняття своєчасних та зважених управлінських рішень, результативність яких суттєво підвищується, якщо їх обґрунтування здійснюється з урахуванням факторів, що впливають на виробничо-господарську діяльність підприємства, а також відповідний їй рівень ділової та ринкової активності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Із метою дослідження чинників зовнішнього середовища та їх впливу на економічний розвиток підприємства вивчені праці таких авторів, як В. Лопатовський, Т. Примак, Б. Мізюк, К. Мамонов, Б. Скоков, О. Короп, що визначали зовнішнє середовище як один із факторів стратегічного розвитку.

В. Лопатовський зазначає, що аналіз факторів впливу спонукає керівництво підприємства до систематичних і детальних обговорень стану та структури ресурсного потенціалу підприємства [1, с. 32]. Т. Примак розглядає зовнішнє середовище підприємства як сукупність суб'єктів господарювання, економічних, суспільних і природних умов, що діють у глобальному оточенні. Кожен із цих науковців визначив перелік факторів зовнішнього середовища та проаналізував їх вплив на економічний розвиток підприємства.

Аналіз праць зазначених авторів показав, що на сьогоднішній день розглядається багато різноманітних чинників, що впливають на розвиток підприємства. Однозначності в поглядах щодо складу чинників як внутрішнього, так зовнішнього середовища, які впливають на економічний розвиток підприємства, не існує.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є визначення впливу факторів зовнішнього середовища на ефективність діяльності підприємства, оскільки визначення факторів впливу зовнішнього середовища на підприємство дає йому час для прогнозування можливостей та розробки таких стратегій, які дадуть змогу перетворити загрози на будь-які вигідні можливості.

**Виклад основних результатів.** Для того щоб дослідити торгівлю як економічну систему з позиції забезпечення її сталого економічного розвитку, доцільно провести аналіз її системних елементів і впливу на них зовнішніх і внутрішніх факторів. В економічній літературі є кілька визначень категорії «фактор».

На думку Н.В. Коцеруба, «фактори представляють собою елементи, чинники, які впливають на

показник або низку показників. У такому розумінні економічні чинники, як і економічні категорії, відбивані показниками, носять об'єктивний характер» [2, с. 56]. Дане визначення, на нашу думку, найбільш повно відображає сутність даного економічного явища і в такому розумінні фактори носять об'єктивний характер. Економічна стійкість формується під впливом факторів, які можуть порушувати пропорції у співвідношенні окремих елементів системи і тим самим впливати на ефективність діяльності і стійкість розвитку підприємств торгівлі.

Таким чином, усі фактори розвитку торгівлі діляться на дві групи: зовнішні, або неконтрольовані, і внутрішні, контрольовані підприємствами. Зовнішні фактори накладаються на економічну стійкість суспільно-політичним та макроекономічним середовищем. Своєю чергою, серед них можна виділити стратегічні та локальні чинники.

Стратегічні чинники, необхідні для сталого функціонування підприємств торгівлі, закладаються на рівні макроекономіки, тому сталий розвиток окремих підприємств і торгівлі в цілому неможливий без створення необхідних правових, соціально-економічних, фіскальних та інших заходів державного впливу, що нівелюють провали ринку. Дуже важливу роль відіграють такі зовнішні фактори, як економічна політика, що проводиться державою, інвестиційна активність, рівень розвитку конкуренції.

На мікрорівні відбувається конкретизація умов функціонування конкретно взятої організації торгівлі, що полягає в розробці стратегії і тактики її сталого розвитку.

Зовнішні фактори, що впливають на сталий економічний розвиток підприємств торгівлі, можна розділити на фактори прямої і непрямой дії. Фактори, що створюють негайну дію на діяльність підприємств, належать до прямих факторів (кількість продавців на ринку, доходи населення та їх розподіл, рівень зайнятості та безробіття, індекс цін на товари та ін.). Чинники, що роблять вплив на діяльність підприємств через певний, досить значний проміжок часу, належать до непрямих (зміна технологій, політична стабільність, фіскальна політика, грошово-кредитне регулювання, антиінфляційна політика та ін.) [3, с. 39].

Таким чином, вплив факторів зовнішнього середовища під час входу в економічну систему створює умови для розвитку внутрішнього середовища в системі в цілому.

Внутрішні чинники класифікуються на основні і другорядні. Основні фактори включають трудові ресурси, організацію в торгівлі праці та управління, засоби і предмети праці та ін. Серед внутрішніх факторів провідна роль належить основним засобам і трудовим ресурсам [4, с. 72]. Основні засоби формують матеріально-технічну базу розвитку торгівлі. Одним з узагальнюючих показників соціальної стійкості розвитку торговельних підприємств є динаміка чисельності зайнятих. Очевидно, що підприємства

чи підгалузі сфери торгівлі навряд чи можна назвати стійкими, якщо в них має місце стійке скорочення чисельності персоналу [5, с. 8].

Управління розвитком торгового підприємства має спиратися на систему показників сталого розвитку.

Незважаючи на досить велику кількість робіт в області оцінки ефективності та стійкості функціонування підприємств торгівлі, слід зазначити, що єдності поглядів не існує. У цьому зв'язку нами уточнюються показники сталого функціонування підприємств торгівлі.

Нами виділено три групи показників сталого функціонування підприємств торгівлі: економічні, соціальні та фінансові. До групи економічних показників на макрорівні належать темпи зростання промислового та сільськогосподарського виробництва, частка торгівлі у ВВП, на мікрорівні – коефіцієнт оборотності оборотних активів, рівень витрат обігу та ін. [6, с. 325]. Серед соціальних показників нами виділяються на макрорівні коефіцієнт забезпеченості населення підприємствами торгівлі, співвідношення доходів між 10% найбільш і найменш забезпечених громадян, на мікрорівні – рівень цінкових знижок, рівень розвитку самообслуговування та ін.

Слід зазначити, що на стійкість розвитку підприємств торгівлі безпосередній вплив має й якість ринкових інститутів. Н.Н. Терещенко, зокрема, виділяє інституційні проблеми як ключові фактори обмеження ефективності та стійкості розвитку торгових

підприємств, особливо малих. Дійсно, у вітчизняній економіці недостатньо розвинені інститути незалежного суду, захисту прав власності, корпоративного управління, що призводить до зростання рівня невизначеності та зниження рівня стійкості функціонування організацій торгівлі. Зокрема, в умовах високих ризиків рейдерських та інших форм захоплення потенційно прибуткового торгового бізнесу ні про який сталий розвиток говорити не доводиться [7, с. 25].

Основні проблеми сталого розвитку підприємств торгівлі України наведено в табл. 1.

Необхідно відзначити, що забезпечення сталого розвитку торгівлі пов'язане з певними ризиками. Ризик означає ймовірність настання небажаної події, результатом якого може бути матеріальний збиток, збиток, зниження прибутковості [8, с. 129]. Наявність ризику характеризується суттєвими ознаками:

- наявністю невизначеності;
- необхідністю вибору альтернатив;
- можливістю оцінити ймовірність здійснення обраних альтернатив.

Найбільш суттєвою ознакою ризику є наявність невизначеності, що представляє собою відсутність упевненості в досягненні поставленої мети. В основі невизначеності, вважаємо, лежить циклічний характер розвитку економіки, що обумовлює формування основних ризикових зон і ймовірність зон наступу (табл. 2).

Таблиця 1

#### Основні проблеми сталого розвитку підприємств торгівлі України

Група проблем	Конкретні проблеми сталого розвитку підприємств торгівлі
1. Нормативно-правові	<ul style="list-style-type: none"> <li>• певна зарегульованість діяльності підприємств торгівлі, у тому числі на рівні регіонів;</li> <li>• не повністю раціональна система перевірок діяльності підприємств торгівлі, що породжує корупційні ризики.</li> </ul>
2. Конкурентні	<ul style="list-style-type: none"> <li>• недобросовісна конкуренція на багатьох товарних ринках (передусім із боку великих торговельних мереж, часто афілійованих з окремими владними структурами);</li> <li>• складність розвитку малого, найбільш соціально орієнтованого з погляду цін на товари, бізнесу в торгівлі;</li> <li>• недостатня ефективність застосування антимонопольного законодавства.</li> </ul>
3. Інституційні	<ul style="list-style-type: none"> <li>• недостатня розвиненість і низька ефективність інституту захисту прав власності на засоби виробництва і доходи підприємств торгівлі;</li> <li>• необ'єктивність функціонування інституту арбітражних судів, високі корупційні ризики в даній сфері.</li> </ul>
4. Організаційно-економічні	<ul style="list-style-type: none"> <li>• певна інерційність розвитку низки підприємств торгівлі, недостатня націленість їх менеджменту на інновації;</li> <li>• недостатня розвиненість систем планування, передусім стратегічного, на більшості підприємств торгівлі, що збільшує ступінь невизначеності зовнішнього середовища і перешкоджає забезпеченню сталого розвитку;</li> <li>• наявність систем неефективних посередників між виробниками та торговцями.</li> </ul>
5. Соціальні	<ul style="list-style-type: none"> <li>• відносно високий рівень експлуатації найманої праці в торгівлі;</li> <li>• низька орієнтація підприємств торгівлі на участь у благодійності;</li> <li>• істотна розвиненість саме в роздрібній торгівлі незареєстрованих трудових відносин («сірого» ринку робочої сили та конвертових форм оплати).</li> </ul>

Джерело: систематизовано автором



Взаємозв'язок між зонами ризику і фазами економічного циклу

Зони ризику	Імовірність виникнення у фазах економічного циклу				
	Дуже висока (0,9-1,0)	Підвищена (0,75-0,89)	Помірна (0,5-0,74)	Помітна (0,25-0,49)	Незначна (0-0,24)
Безризикова зона	Пік фази підйому	Підйом	Підйом	Пожвавлення	Депресія
Зона мінімального ризику	Підйом	Підйом	Пожвавлення	Пожвавлення	Депресія
Зона підвищеного ризику	Криза	Депресія	Пожвавлення	Пожвавлення	Підйом
Зона критичного ризику	Криза	Криза	Депресія	Пожвавлення	Пожвавлення
Зона неприпустимого ризику	Дно фази кризи	Криза	Депресія	Депресія	Пожвавлення

Джерело: за матеріалами власних досліджень автора

Таким чином, виділяється п'ять зон ризику: безризикова зона, мінімального ризику, підвищеного ризику, критичного і неприпустимого ризику. Розглянемо характеристику основних зон ризику:

- безризикова зона відрізняється відсутністю будь-яких явних і неявних утрат організації, що гарантує їй отримання стабільного прибутку;

- зона мінімального ризику характеризується рівнем утрат, що не перевищує розміру чистого прибутку. Організація ризикує лише тим, що не зможе отримати чистий позитивний фінансовий результат, необхідний для забезпечення розширеного відтворення;

- зона підвищеного ризику передбачає збереження доцільності економічної діяльності, тобто організація здатна відшкодувати понесені витрати, не отримуючи ніякого прибутку, водночас імовірні проблеми сплати відсотків по позиках, труднощі з розрахунками по податках і т. д.;

- зона критичного ризику відрізняється наявністю втрат, що перевищують розрахункову виручку, тобто відшкодовуються не всі, а тільки частина витрат, що робить даний ризик небажаним;

- зона неприпустимого ризику характеризується ще більш масштабними втратами, порівняними з величиною авансованого капіталу, які однозначно ведуть до банкрутства організації, неможливості подальшого ведення бізнесу [9, с. 45].

Таким чином, у середньому для торгівлі характерна зона підвищеного ризику з наближенням до

його нижньої межі. Водночас у стадії кризи відзначається зона критичного ризику, у стадії підйому – зона мінімального ризику. Для ефективного управління розвитком підприємств торгівлі необхідно враховувати вищезазначені особливості та фактори ризику.

**Висновки.** Представлена нами класифікація факторів, які впливають на економічний розвиток підприємства торгівлі, характеризує суть економічної активності підприємства та дає змогу контролювати вплив факторів на діяльність підприємства [10, с. 121]. Це дасть змогу більш точно та обґрунтовано управляти підприємством та приймати правильні управлінські рішення в області економічного розвитку підприємства.

Отже, виникає необхідність удосконалення ефективного управління підприємством, що передбачає вирішення таких завдань: сканування середовища, тобто пошук сформованої інформації, моніторинг середовища – відстеження поточної та нової інформації, прогнозування, тобто спроби створити інформацію про майбутній стан середовища. Аналіз зовнішнього середовища підприємства і врахування факторів макро- і мікросередовища в стратегії розвитку – важливий чинник виживання та ефективного функціонування підприємства в сучасних умовах, що потребує детального відстеження процесів у середовищі, оцінки факторів і встановлення зв'язків між факторами, сильними і слабкими сторонами, а також можливостями і загрозами.

### Список літератури:

1. Барибіна Я.О. Формування комплексної програми управління розвитком конкурентного потенціалу підприємств торгівлі споживчої кооперації / Я.О. Барибіна // Управлінські аспекти підвищення національної конкурентоспроможності. – Сімф. ; Ялта, 2009. – С. 31–33.
2. Фединець Н.І. Механізм управління розвитком підприємств торгівлі / Н.І. Фединець // Торгівля, комерція, підприємництво. – Львів, 2014. – Вип. 17. – С. 54–57.
3. Коуз Р.Г. Природа фірми / Р.Г. Коуз // Природа фірми: походження, еволюція і розвиток / За ред. О.Е. Вільямсона, С.Дж. Вінтера ; пер. з англ. А.В. Кулікова. – К. : А.С.К., 2002. – С. 30–48.

4. Норберт Т. Управление изменениями / Т. Норберт // Проблемы теории и практики управления. – 1998. – № 1. – С. 68–74.
5. Садеков А.А. Сталий розвиток як мотивація еколого-економічної діяльності / А.А. Садеков // Вісник ДонДУЕТ. – 2003. – № 3(19). – С. 4–11
6. Буга Н.Ю. Модель організації інформаційного забезпечення управління розвитком економічних суб'єктів регіону / Н.Ю. Буга // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2012. – С. 322–326.
7. Бакуменко В. Підходи до обґрунтування моделі управління сталим регіональним розвитком / В. Бакуменко // Ефективність державного управління. – Львів, 2011. – Вип. 27. – С. 21–28.
8. Додонов О.В. Адаптація інформаційної системи торговельного підприємства до концепції маркетингового менеджменту / О.В. Додонов // Науковий вісник. – Полтава, 2012. – № 1(52). – С. 128–132.
9. Демешок О.О. Побудова механізму розв'язання проблем управління потенціалом сталого розвитку: регулятори та закономірності руху / О.О. Демешок // Управління розвитком складних систем. – Київ, 2014. – Вип. 19. – Ч. 2. – С. 43–46.
10. Васюткіна Н.В. Механізм управління сталим розвитком підприємства / Н.В. Васюткіна // Науковий вісник Чернівецького університету. Економіка. – 2014. – С. 120–124.

УДК 656.71

**Павелко В.Ю.**, к.е.н.,  
директор  
*ТОВ «Запорізька хендлінгова компанія»*  
*Міжнародний аеропорт «Запоріжжя»*

## КОНКУРЕНЦІЯ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ РИНКУ НАЗЕМНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ В АЕРОПОРТАХ УКРАЇНИ

**Павелко В.Ю. Конкуренція як фактор розвитку ринку наземного обслуговування в аеропортах України.** У статті обґрунтовано, що однією з передумов розвитку ринку наземного обслуговування в аеропортах України є конкуренція операторів з наземного обслуговування. Доведено, що ефективна конкуренція в наданні послуг із наземного обслуговування в аеропортах сприятиме не тільки формуванню ринкових конкурентоспроможних тарифів але й покращанню якості обслуговування та вдосконаленню аеропортової інфраструктури.

**Ключові слова:** конкуренція, ефективне конкурентне середовище, аеропорт, послуга, наземне обслуговування.

**Павелко В.Ю. Конкуренция как фактор развития рынка наземного обслуживания в аэропортах Украины.** В статье обосновано, что одним из условий развития рынка наземного обслуживания в аэропортах Украины является наличие конкуренции операторов по наземному обслуживанию. Доказано, что эффективная конкуренция в предоставлении услуг по наземному обслуживанию в аэропортах будет способствовать не только формированию рыночных конкурентных тарифов и улучшению качества обслуживания, но и развитию аэропортовой инфраструктуры.

**Ключевые слова:** конкуренция, эффективная конкурентная среда, аэропорт, услуга, наземное обслуживание.

**Pavelko V. Competition as a development factor of ground handling market at airports of Ukraine.** The article substantiates the conception that one of the conditions of the ground handling market development at the airports of Ukraine is the existence of competitive operators in ground handling services. The author has proved that effective competition in the provision of ground handling services at airports will contribute not only to the formation of market competitive tariffs and services' quality, but to the airport infrastructure development as well.

**Keywords:** competition, effective competition environment, airport, service, ground handling.

**Постановка проблеми.** Сучасний стан розвитку ринку авіаційних перевезень зумовлений низкою проблем, що пов'язані у тому числі з незадовільним станом наземного обслуговування в аеропортах України. Одним із головних факторів цього є від-

сутність або недостатність розвитку конкуренції та ефективного конкурентного середовища, що, своєю чергою, негативно впливає на ефективність функціонування та розвиток ринку наземного обслуговування.

Ознаками недостатнього розвитку конкурентного середовища на ринку наземного обслуговування в аеропортах України є:

- зростання тарифів та ставок, яке не може бути пояснене впливом об'єктивних факторів;
- надмірний ринок концентрації та монополізації у сфері надання послуг із наземного обслуговування одним оператором ринку;
- низький рівень інноваційної та інвестиційної спрямованості діяльності операторів ринку з наземного обслуговування та розвитку аеропортової інфраструктури;
- недостатній рівень якості надання послуг із наземного обслуговування.

Таким чином, питання формування ефективного конкурентного середовища на ринку надання послуг із наземного обслуговування в аеропортах посідає одне з головних завдань у стратегії розвитку авіаційної галузі України.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Питання розвитку конкуренції та ефективного конкурентного середовища достатньо розглянуто та висвітлено в роботах іноземних та вітчизняних учених, таких як: А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. С. Миль, Дж. Кейнс, К.Р. Макконелл, Л.П. Кураков, Л.Г. Раменський та ін.

В економічній літературі, присвяченій проблемам удосконалення управління аеропортовими підприємствами, переважна більшість досліджень

стосується взаємодії управління аеропорту, аеродрому та авіакомпаній [1], обґрунтування використання певної моделі управління, розгляду принципів управління (О.О. Корогодова [2]), адаптації міжнародних вимог системи управління якістю до вітчизняних підприємств [3], ефективності управління (Л.М. Христенко [4], Г.О. Дудкало [5]) тощо.

**Постановка завдання.** Незважаючи на велику кількість досліджень із зазначених питань, проблема розвитку конкурентного середовища на ринку наземного обслуговування аеропортів України розглянута недостатньо та потребує подальшого вивчення. Метою даної статті є дослідження сучасного стану конкурентного середовища на ринку наземного обслуговування аеропортів України та розробка рекомендацій щодо його покращання.

**Виклад основних результатів.** Економіка аеропорту як система виробничо-господарських відносин має власну специфіку, яка визначається складністю суб'єкта господарювання – аеропортового комплексу, де узгоджено надаються послуги авіакомпанії та наземного обслуговування. Відповідно до розробленої автором класифікації, за якою всі види діяльності аеропортового комплексу можна поділити на авіаційні та неавіаційні, основні та допоміжні, на підставі проведених досліджень пропонується функціональна схема аеропорту, елементи якої виділено за функціональною ознакою (рис. 1) [6].



Рис. 1. Функціональна схема аеропорту

Джерело: розробка автора

Відповідно до запропонованої функціональної схеми, споживачами послуг аеропортової структури є сегменти В2В (авіаперевізники (авіакомпанії), експлуатанти, вантажовласники, вантажовідправники, вантажоотримувачі) та В2С (авіапасажири, відвідувачі аеропорту, особи, що здійснюють відправлення вантажу та багажу).

Держава є найбільш ефективним інструментом у підтримці потенціалу авіаційного ринку України, але за умови ринкових чинників на перше місце виходять приватні компанії, їх інвестиційні програми та доступ у сферу авіаційного ринку (продаж акційних пакетів авіакомпанії, отримання дозволів на розбудову аеропортів із метою розширення мережі пасажирських перевезень), а також розвиток авіапромисловості в цілому [7; 8].

Більшість вітчизняних аеропортів перебуває в комунальній власності. Однак державна/комунальна власність на аеропортові об'єкти через брак державних коштів для їх модернізації та реконструкції стримує розвиток конкурентних відносин у сфері аеропортового обслуговування та, як наслідок, не сприяє поліпшенню якості послуг.

Світовий досвід свідчить, що наприкінці ХХ – початку ХХІ ст. склалася тенденція приватизації діючих аеропортів та залучення приватного капіталу під час будівництва нових. Здійснено приватизацію більшості італійських, індійських, австралійських, новозеландських та японських аеропортів. Великобританія майже повністю передала аеропорти у власність приватного сектору [9].

Інтеграція України в міжнародний ринок авіаційних перевезень та орієнтація авіаційної системи країни на іноземних партнерів та інвесторів вимагають удосконалення функціонування аеропортів як структур забезпечення обслуговування клієнтів, а отже, поліпшення якості послуг, які надає аеропортовий комплекс.

Аеропорт є чи не основним постачальником послуг для авіаперевізника, оскільки несе відпо-

відальність в районі аеродрому, а авіакомпанія відповідає перед пасажирами, у тому числі за безпеку та якість. Це два фундаментальних принципи під час організації повітряних перевезень на всіх етапах створення відповідного продукту. Спільно вони утворюють аеропортовий комплекс, під яким слід розуміти сукупність спеціалізованих підприємств з обслуговування пасажирів, багажу, вантажів і пошти, комерційного і технічного обслуговування повітряних суден (ПС) із гарантованим рівнем безпеки польотів та авіаційної безпеки.

Найбільш поширене застосування як у світовій практиці, так і в Україні набуває передача непрофільних видів діяльності спеціалізованим компаніям та підприємствам із метою підвищення ефективності діяльності аеропорту, тобто механізм аутсорсингу (рис. 2).

У практиці управління аеропортовими комплексами в Україні це відображається у відмові аеропортів від надання авіаційних допоміжних послуг та неавіаційних послуг та передачу їх сертифікованим суб'єктам комерційного обслуговування (СКО). Причому сертифікація СКО відбувається на підставі встановлених сертифікаційною комісією Державної авіаційної служби Міністерства інфраструктури України нормативів і правил.

Потрібно також зазначити, що низка неавіаційних послуг, не пов'язаних із діяльністю аеропорту (пральні, готелі тощо), можуть бути виведені за рамки структури підприємства, та їх діяльність може будуватися винятково на контрактних принципах.

Український ринок наземного обслуговування нині є монополізованим, на ньому діють кілька сильних учасників, які мають у своєму розпорядженні мережу локальних представництв. Поява нових фігурантів, що сприяє посиленню ринкової конкуренції, є позитивною тенденцією вдосконалення українського ринку авіаційних послуг.

Однак із боку експлуатантів аеродромів існують певні перешкоди та бар'єри для суб'єктів господа-



Рис. 2. Світова практика взаємодії суб'єктів авіаційної діяльності в міжнародних аеропортах

Джерело: розробка автора



рювання, які надають або бажають надавати послуги з наземного обслуговування в аеропортах [10].

Така ситуація була б неможлива в разі наявності прозорого та чітко регламентованого порядку доступу на конкурентних та недискримінаційних умовах суб'єктів господарювання на ринок послуг із наземного обслуговування в аеропортах.

На даний час в Україні діяльність суб'єктів комерційного обслуговування регламентується Повітряним кодексом України, відповідно до якого суб'єкти авіаційної діяльності, які надають послуги з наземного обслуговування, що підлягають обов'язковій сертифікації, провадять свою діяльність на території аеропорту та аеродрому на підставі відповідного сертифіката, виданого уповноваженим органом із питань цивільної авіації, а також договору, укладеного з експлуатантом аеропорту (аеродрому) [11].

Види аеропортової діяльності, що підлягають сертифікації, передбачено в Додатку 1 до Правил сертифікації аеропортів, затверджених Наказом Державної служби з нагляду за забезпеченням безпеки авіації від 13.06.2006 № 407 та зареєстрованих у Міністерстві юстиції України 23.06.2006 за №740/12614 [12].

Водночас у країнах Європейського Союзу порядок доступу на ринки наземного обслуговування врегульовано Директивою Ради ЄС від 15.10.1996 № 96/67/ЄС «Про доступ до ринку наземного обслуговування в аеропортах Співтовариства». Зазначеною Директивою визначено критерії та вимоги необхідності розробки конкурентної процедури відбору постачальників послуг із наземного обслуговування в аеропортах, установлення стандартів якості обслуговування, рівня обслуговування та розвитку інфраструктури [13].

Відсутність подібного чіткого порядку доступу на ринки з наземного обслуговування в аеропортах України створює перешкоди для розвитку конкуренції та стримує розвиток авіаційної галузі в цілому.

Під час розробки відповідного порядку обов'язково необхідно:

- забезпечити прозорий і вільний доступ суб'єктів господарювання на ринок послуг із наземного забезпечення;
- розробити чіткі критерії та процедури відбору суб'єктів господарювання на недискримінаційних умовах;
- створити конкурсні комітети з відбору суб'єктів господарювання;
- надати право авіакомпаніям, за умови отримання відповідного сертифікату, здійснювати наземне обслуговування власними силами;
- гарантувати всім суб'єктам господарювання право вільного доступу до об'єктів інфраструктури аеропортів (аеродромів), необхідних для здійснення діяльності, за умови забезпечення відповідного рівня авіаційної безпеки.

Додаткову увагу необхідно приділити розвитку ринку послуг із наземного обслуговування в регіональних аеропортах з урахуванням обсягів перевезень та стану аеропортової інфраструктури.

Враховуючи важливість питання доступу на ринок послуг із наземного обслуговування в аеропортах України, нині Державна авіаційна служба Міністерства інфраструктури України розробляє Авіаційні правила «Доступ на ринок послуг із наземного обслуговування в аеропортах».

**Висновки.** Послуги з наземного обслуговування в аеропортах є одним із найважливіших факторів для належного функціонування авіаційної галузі. Вони забезпечують значний внесок в ефективне використання аеропортової інфраструктури.

Формування ефективного конкурентного середовища на ринку послуг із наземного обслуговування України та забезпечення вільного доступу до нього допоможуть зменшити експлуатаційні витрати авіакомпаній та підвищити якість послуг, що надаються користувачам аеропорту. Зниження експлуатаційних витрат, своєю чергою, створить умови для зменшення вартості авіаперевезень для пасажирів та сприятиме подальшому розвитку авіаційної галузі України.

### Список літератури:

1. Никулин А. Взаимозависимость развития авиакомпании и аэропорта / А. Никулин // Авиатранспортное обозрение. – 2014. – Май. – С. 162–166.
2. Корогодова О.О. Концептуальні засади управління ефективністю підприємств сфери послуг / О.О. Корогодова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/znpn/2012\\_8/16KZU.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znpn/2012_8/16KZU.pdf).
3. Качалов В.А. О каких «ответственности и полномочиях» говорится в п. 5.5.1 ГОСТР ИСО 9001–2008? / В.А. Качалов // Методы менеджмента качества. – 2012. – № 09–10. – С.15–21.
4. Христенко Л.М. Оцінка внутрішньої ефективності управління підприємством / Л.М. Христенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Emp/2009\\_21/11Khris.htm](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Emp/2009_21/11Khris.htm).
5. Дудукало Г.О. Аналіз методів оцінювання ефективності управління діяльністю підприємства / Г.О. Дудукало [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=103>.
6. Павелко В.Ю. Забезпечення підвищення ефективності управління аеропортовим комплексом на основі концепції якості : [монографія] / В.Ю. Павелко. – Запоріжжя : ЗНТУ, 2014. – 320 с.
7. Геєць І.О. Управління формами власності міжнародних аеропортів / І.О. Геєць, Н.О. Жорняк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/pspe/2011\\_2/Geets\\_211.htm](http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/pspe/2011_2/Geets_211.htm).
8. Полянська Н.О. Вплив процесу глобалізації на суб'єктів авіаційного ринку / Н.О. Полянська // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури : зб. наук. праць. – К. : НАУ, 2008. – № 1 – С. 42–52.
9. Акімова Т.А. Аналіз зарубіжного досвіду інвестування в розвиток аеропортів / Т.А. Акімова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/pspe/2011\\_2/Akimova\\_211.htm](http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/pspe/2011_2/Akimova_211.htm).

10. Рекомендації Антимонопольного комітету України «Про усунення причин і умов, що сприяють вчиненню порушення законодавства про захист економічної конкуренції» від 29.09.2015 №14-рк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=118729&schema=main>.

11. Повітряний кодекс України від 19.05.2011 № 3393-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3167-12>.

12. Правила сертифікації аеропортів, затверджених Наказом Державної служби з нагляду за забезпеченням безпеки авіації від 13.06.2006 № 407 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0740-06>.

13. Директива Ради ЄС «Про доступ до ринку наземного обслуговування в аеропортах Співтовариства» від 15.10.1996 №96/67/ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.minjust.gov.ua/file/31565>.

УДК 621.311 (477)

**Севастьянов Р.В.**, к.е.н., доцент,  
доцент кафедри економіки підприємства  
*Запорізька державна інженерна академія*  
**Садовська Ю.І.**, студентка  
*Запорізька державна інженерна академія*

## ОСОБЛИВОСТІ СИНЕРГЕТИЧНОГО ЕФЕКТУ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ

**Севастьянов Р.В., Садовська Ю.І. Особливості синергетичного ефекту енергозбереження.** У статті розглянуто рівень енерговитрат у системі суспільного виробництва та здійснено їх аналіз. Досліджено фактори, які впливають на високий рівень енергоємності промисловості України: досить висока залежність від імпортих енергоносіїв; застаріле обладнання та технології; нестача інвестицій в інноваційні методи енергозбереження. Встановлено потенційний синергетичний ефект від упровадження енергозберігаючих технологій. З'ясовано, що в енергозбереженні проявляється сукупний ефект накопичення віддачі на кожному наступному етапі виробничих процесів від енергозбереження на попередніх етапах. У результаті збільшення числа учасників виробництва приводить до зростання рівня енергозбереження. Визначено, що лише системний зв'язок галузей економіки забезпечує ефект ланцюгової реакції, котрий поширюється на всі підприємства, забезпечуючи синергетичний ефект зниження цін в економіці. Доведено, що підвищення рівня енергозбереження зможе заощадити близько 470 млн. т умовного палива.

**Ключові слова:** синергетичний ефект, енергозбереження, енерговитрати, енергоефективність, сталий розвиток.

**Севастьянов Р.В., Садовская Ю.И. Особенности синергетического эффекта энергосбережения.** В статье рассмотрены уровень энергозатрат в системе общественного производства и осуществлен их анализ. Исследованы факторы, которые влияют на высокий уровень энергоёмкости промышленности Украины: высокая зависимость от импортных энергоносителей; устаревшее оборудование и технологии; нехватка инвестиций в инновационные методы энергосбережения. Проведена оценка потенциального синергетического эффекта от внедрения энергосберегающих технологий. Установлено, что в энергосбережении проявляется совокупный эффект накопления отдачи на каждом последующем этапе производственных процессов от энергосбережения на предыдущих этапах. В результате увеличение числа участников производства приводит к росту уровня энергосбережения. Определено, что только системная связь отраслей экономики обеспечивает эффект цепной реакции, который распространяется на все предприятия, обеспечивая синергетический эффект снижения цен в экономике. Доказано, что повышение уровня энергосбережения сможет сэкономить около 470 млн. т условного топлива.

**Ключевые слова:** синергетический эффект, энергосбережение, энергозатраты, энергоэффективность, устойчивое развитие.

**Sevastyanov R., Sadovskaya J. Features of synergistics effect of energy conservation.** In the work the degree of energy in the system of social production are considered. Ukrainian industry is marked a rather high of energy costs. The factors that are affecting the high level of energy intensity of industry of Ukraine are investigated. They include the following: Ukraine is having quite high dependence on imported energy; outdated equipment and technologies; the lack of investment in the innovative methods of energy conservation. The potential synergistic effect of energy conservation from the introduction technologies is set. In the energy conservation is manifested cumulative effect of accumulation efficiency at each stage of the production processes from energy saving on the previous stages are ascertain. As a result, the increased of number of participants production leads to increase of energy efficiency. The only systematic communication of sectors of economy

are provides a chain reaction effect are determined, which applies to all enterprises, providing a synergistic effect of lower prices in the economy. Increasing level of energy efficiency could save about of 470 million tons of equivalent fuel are determined.

**Keywords:** synergistic effect, power inputs, energy conservation, energy efficiency, sustainable development.

**Постановка проблеми.** Для національної економіки на сучасному етапі важливим є досягнення диверсифікації, забезпечення відходу від сировинної спрямованості промислової та збільшення виробництва продукції з високою доданою вартістю. Розробка заходів щодо зниження ступеню енерговитрат національної економіки має сприяти як зниженню витрат, так і підвищенню конкурентоспроможності продукції та послуг. У цьому контексті важливим є дослідження прояву синергетичного ефекту від упровадження енергозберігаючих заходів на підприємствах України.

Актуальним є виявлення кумулятивного ефекту зниження витрат. У сучасних умовах важливо проаналізувати взаємозв'язок між економічним ефектом від енергозбереження та кількістю стадій переробки сировини у промисловості.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми енергозбереження було розглянуто такими науковцями, як: Бевз В.В., Джеждула В.В., Докуніна К.І., Гілінгхем К., Ніл Р., Палмер К., Єрмаков О.Ю., Баранник В.О. [1–6]. Проте питання прояву синергетичного ефекту від упровадження енергозберігаючих технологій є недостатньо дослідженим. Саме цей факт указує на актуальність даної статті.

**Постановка завдання.** Мета статті – визначити та оцінити ступінь енерговитрат у системі

суспільного виробництва; здійснити аналіз потенціалу української промисловості у сфері енергозбереження; розглянути можливі шляхи підвищення рівня енергозбереження окремих галузей за рахунок синергетичного ефекту.

**Виклад основних результатів.** Згідно із Законом України «Про енергозбереження», енергозбереження – це діяльність (організаційна, наукова, практична, інформаційна), яка спрямована на раціональне використання та економне витрачання первинної та перетвореної енергії і природних енергетичних ресурсів у національному господарстві і яка реалізується з використанням технічних, економічних та правових методів [7]. В економічній літературі існують різні варіанти трактування поняття «енергозбереження» (табл. 1).

Досить узагальнено поняття «енергозбереження» можна трактувати як системне використання різного роду заходів для скорочення рівня споживання енергії.

Українська економіка потребує підвищення енергоефективності та покращення використання енергетичних ресурсів. Основною проблемою національної промисловості є слабка конкурентоспроможність продукції. Це зумовлено досить високими витратами виробництва, низькою якістю продукції та відносно невеликою кількістю впроваджених інновацій. До того ж усе це супроводжується пере-

Таблиця 1

Трактування поняття «енергозбереження» в працях вітчизняних та зарубіжних фахівців

Фахівці	Трактування
Бевз В.В.	Енергозбереження – це сукупність організаційно-економічних важелів, які впливають на економічні та організаційні параметри підприємства, сприяючи формуванню та посиленню енергетичного потенціалу, отриманню конкурентних переваг та ефективності діяльності підприємства в цілому [1].
Джеждула В.В.	Енергозбереження – це сукупність економічних, організаційних, мотиваційних методів і способів, направлених на економічно обгрунтоване виявлення та максимальне використання потенціалу енергозбереження з метою мінімізації питомих витрат на виробництво продукції та зменшення екологічного навантаження на навколишнє середовище [2].
Докуніна К.І.	Енергозбереження – це поєднання правових, організаційно-управлінських, економічних та технічних аспектів, які внаслідок своєї взаємодії сприяють отриманню позитивного економічного результату [3].
Гілінгхем К., Ньюелл Р.Г., Палмер К.	Енергозбереження – це зменшення загальної кількості споживання енергії, яке не завжди залежить від підвищення енергоефективності (тобто зменшення споживання енергії може бути викликано як наслідок підвищення енергоефективності, так і без його зростання, але водночас можливе збільшення рівня енергоспоживання, незважаючи на зростання енергоефективності) [4].
Єрмаков О.Ю.	Енергозбереження – це реалізація інноваційних проектів, що дають змогу зменшувати рівень енерговитрат, забезпечуючи при цьому ефективну діяльність підприємств [5].

важанням в структурі промисловості підприємств із невеликою часткою доданої вартості.

Проблема збільшення дохідності українських підприємств є досить важливим та складним питанням. Для цього необхідно почати зменшувати витрати на виробництво за рахунок більш високої ефективності та ресурсозбереження. Своєю чергою, це неможливо здійснити без певних інвестиційних коштів, які необхідні для впровадження інноваційних технологій. Розглянемо рентабельність операційної діяльності підприємств України (рис. 1).

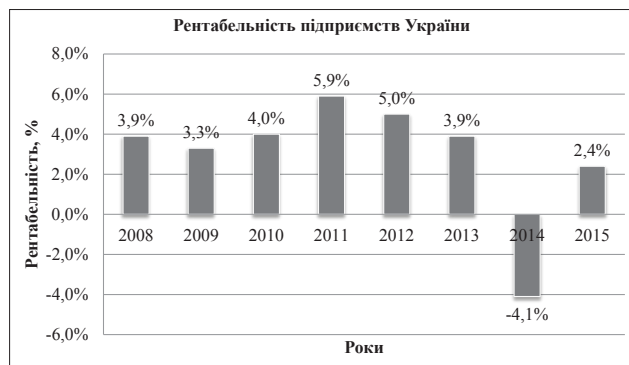


Рис. 1. Рентабельність операційної діяльності підприємств України [8]

Максимальне значення показника рентабельності було досягнуто в 2011 р. (5,9%). До цього періоду спостерігалось хоч і досить повільне, але зростання рентабельності, після – впевнене падіння. У 2014 р. показник узагалі мав від'ємне значення, що можна пояснити соціально-економічними та політичними зрушеннями в країні (девальвацією гривні, падінням обсягів виробництва, зростанням цін, зниженням енергетичної безпеки країни, зміною влади, окупацією частини території України зовнішніми агресорами). Низька рентабельність української економіки не дає змоги в повному обсязі задовольнити необхідність в інвестиціях для забезпечення зростання рівня енергозбереження.

Енергоемність виробництва може розраховуватись як абсолютна величина витрат палива та енергії в натуральному чи грошовому вираженні на одиницю виробленої продукції. Саме цей показник України є одним із найвищих в Європі.

Український уряд поставив пріоритетним завданням забезпечення енергетичної безпеки та переходу до енергоефективного використання та споживання енергоресурсів за допомогою впровадженням інноваційних технологій. Однією з цілей у цьому напрямі є зниження енергоемності ВВП на 20% до 2020 р., тобто забезпечити показник енергоемності ВВП України у розмірі 0,2 т нафтового еквіваленту на 1 000 доларів США [9]. Але обсяг абсолютних витрат на енергоресурси не в змозі повною мірою відобразити потенціал енергозбереження економіки України. Для цього необхідно врахувати синергетич-

ний ефект зниження енергоемності виробництва в багатостадійних виробництвах та бізнес-процесах. Розглянемо прояв завищення енерговитрат з урахуванням високого ступеню переробки ресурсів в окремих галузях промисловості України.

Металургійні підприємства України є одними з найбільш матеріало-, трудо- та енергоемких в економіці. Крім того, вони є потужними забруднювачами навколишнього середовища. На протязі багатьох років чорна металургія в Україні посідає провідне місце серед найбільш енергоемних галузей національної економіки. Енерговитрати вітчизняних металургійних підприємств значно перевищують аналогічні витрати іноземних виробників починаючи з перших переділів. Енергоемність виробництва українського чавуну на 30% вища порівняно зі світовими лідерами [10]. Досить висока енергоемність пов'язана зі значним ступенем зносу основних фондів, низькими технічним та технологічним рівнями металургійного комплексу України. У 2013 р. енергоемність металургійного комплексу України становила 0,510 є./т н. е. [11].

Чавун є первинним матеріалом чорної металургії, а його використання – досить широким (від виробництва сталі до виготовлення художніх виробів) [12]. Машинобудування України є надзвичайно складною галуззю промисловості. Від нього залежить уся економіка України. Машинобудівна галузь виробляє продукцію, яку застосовують як техніку оборонного, виробничого та побутового призначення. Машинобудування забезпечує обладнанням металургійний та паливно-енергетичний комплекси, хімічну, енергетичну, легку та лісову промисловість, а також сільське господарство. Енергоемність машинобудівного комплексу в 2013 р. дорівнювала 0,149 євро [11].

Оскільки Україна є також і сільськогосподарською країною, слід розглянути енергоефективність агропромислового комплексу країни. Сільське господарство створює робочі місця, забезпечує населення продуктами, а підприємства – сировиною. Щорічні витрати сільськогосподарських підприємств зростають. Особливо це впливає на малих підприємців з їх досить низькими прибутками. Українські фермери не в змозі забезпечити себе прибутком, який би міг використовуватись для підвищення матеріально-технічного забезпечення та використання інноваційних та ресурсозберігаючих технологій. Як наслідок, значну частину у витратах АПК займають енерговитрати. Так, енергоемність у 2013 р. зросла до 0,268 євро з 0,256 євро в 2012 р. [11].

Енергоемні галузі, такі як металургійна, хімічна та сільське господарство, займають досить велику питому вагу у загальній енергоемності ВВП країни. Саме тому існує думка, що висока енергоемність ВВП України порівняно з іншими країнами спричинена структурою української економіки.





Рис. 2. Зв'язок окремих галузей економіки України

На рис. 2 зображений зв'язок машинобудівної, металургійної та сільськогосподарської галузей України. Він проявляється у тому, що: металургійний комплекс забезпечує необхідною сировиною машинобудування та АПК, своєю чергою, машинобудівна галузь виробляє обладнання, техніку, прилади, транспорт, який використовують для виробництва металів та вирощування сільськогосподарської продукції. АПК забезпечує сировиною та продуктами харчування економіку. У загальному вигляді всі галузі пов'язані між собою: паливно-енергетичний комплекс забезпечує паливом усі галузі промисловості; легка промисловість постачає сировину для автомобілебудування; хімічна промисловість здійснює обслуговування АПК тощо.

Внаслідок такого взаємозв'язку підсумкова енергоємність економіки може зростати з мультиплікативним ефектом (рис. 3).

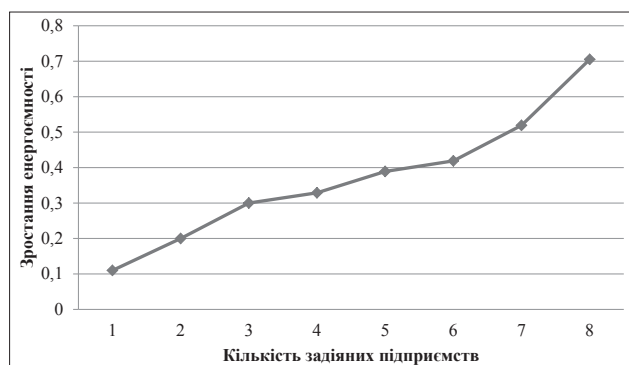


Рис. 3. Мультиплікативне зростання енерговитрат [11]

У результаті мультиплікативного зростання енергозатрат за участю декількох суб'єктів господарювання дані витрати на додану вартість в євро зростуть у шість разів. Із цього випливає, що скорочення енергетичних витрат на початковому етапі виробництва дасть змогу зменшити аналогічні витрати кінцевої промислової продукції з мультиплікатором, який зростає залежно від кількості задіяних підприємств.

Сукупний ефект енергозбереження істотно залежить від ступеню переробки первинних матеріалів. За рахунок такої залежності підвищується ефективність енергозбереження високотехнологічних виробництв із високою доданою вартістю порів-

няно з сировинними виробництвами. Отже, можна стверджувати, що інвестиції, направлені на енергозбереження, принесуть помітний ефект зниження енерговитрат та вплинуть на суттєве зниження ціни продукції чи послуги. Найбільшого впливу ефект матиме на виробництва, що використовують більш дешеві матеріали та обладнання.

Якщо здійснювати поширення енергозберігаючих технологій масово, можливо досягнути зниження цін на товари найбільш передових підприємств, а також стимулювати попит. За рахунок цього відбувається зниження рентабельності середніх рівнів національної економіки та подальше зниження цін на продукцію, товари чи послуги. Як наслідок, дані товари стають значно дешевшими.

Враховуючи те, що ці товари будуть надалі використовуватись в інших галузях (наприклад, сировина та матеріали, комплектуючі, напівфабрикати, тощо), це дасть змогу зменшити ціни і на продукцію цих галузей. Даний механізм приводить до подальшого позитивного впливу на виробництва з високим ступенем переробки, зменшуючи при цьому їх витрати.

На рівні країни було ухвалено «Стратегію сталого розвитку Україна-2020» [13] та розроблено «Концепцію енергетичної стратегії України на період до 2035 року» [14]. Стратегія «Україна-2020» передбачає вихід України на провідні позиції у світі, у т. ч. за рахунок проведення програми енергозбереження. Основним індикатором успішного виконання поставлених стратегій є енергоємність ВВП. Дотримання умов стратегій дасть змогу зменшити енергоємність ВВП України в 2035 р. до 0,17 т н. є./1000 доларів (рис. 4) [14].

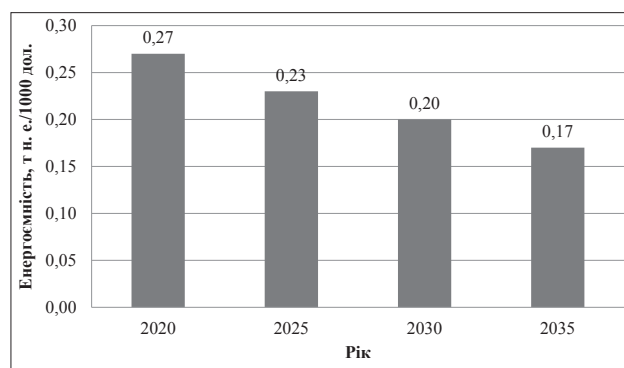


Рис. 4. Заплановане зменшення енергоємності ВВП відповідно до «Енергетичної стратегії України до 2035 року» [14]

Скорочення енергоємності передбачається за рахунок переходу до використання енергоефективних технологій та обладнання, залучення іноземних інвестицій в енергетичний сектор України, реформування вугільної галузі та модернізації інфраструктури паливно-енергетичного комплексу.

Особливе місце посідає впровадження широкого використання відновлюваних джерел енергії. Своєю чергою, збільшення обсягів використання віднов-

люваних джерел енергії в енергетичному балансі України дасть змогу підвищити рівень диверсифікації джерел енергоносіїв, що сприятиме зміцненню енергетичної незалежності держави [9]. «Стратегія-2020» передбачає збільшення частки відновлюваних джерел енергії до 11%. Своєю чергою, підвищення рівня енергозбереження може заощадити близько 470 млн. т умовного палива, що відповідає зменшенню витрат на імпорт енергоресурсів приблизно на 38 млрд. доларів.

Лише системний зв'язок галузей економіки забезпечує ефект ланцюгової реакції, котрий поширюється на всі підприємства, забезпечуючи синергетичний ефект зниження цін в економіці. Отже, масове поширення системи енергозберігаючих заходів може виступити дієвим механізмом у протидії інфляційним процесам.

У цій взаємодії може виникати синергетична взаємодія зростання споживання в національній економіці, оскільки зниження цін, відповідно до основних економічних законів, підвищує попит на товари та послуги, а саме зростання попиту є джерелом росту доходу підприємства. Таким чином, можна стверджувати, що заходи з енергозбереження, виходячи за межі підприємств, виступають мультиплікатором ефективності економіки, але за умови їх масового впровадження, коли вони здатні приводити до зниження ринкових цін.

**Висновки.** У статті визначено ступінь енерговитрат у системі суспільного виробництва та здійснено їх аналіз. Українська промисловість відзначається досить високими енергетичними витратами

(найвищими в Європі). Така ситуація склалася внаслідок переважання в структурі економіки енергоємних галузей. Своєю чергою, висока енергоємність спричинена низкою факторів: досить високою залежністю України від імпортих енергоносіїв; застарілим обладнанням та технологіями; нестачею інвестицій в інноваційні методи енергозбереження. Доведено, що високотехнологічні виробництва мають вищий потенціал до зниження цін на продукцію, ніж видобувні виробництва, за умови енергозбереження. Встановлено синергетичний ефект від упровадження енергозберігаючих технологій. З'ясовано, що в енергозбереженні проявляється сукупний ефект накопичення віддачі на кожному наступному етапі виробничих процесів від енергозбереження на попередніх етапах. Як результат, збільшення числа учасників виробництва приводить до зростання рівня енергозбереження. Тобто для отримання економічного ефекту від енергозберігаючих заходів важливо здійснити поступовий перехід до виготовлення продукції з більш високим ступенем переробки. Визначено, що лише системний зв'язок галузей економіки забезпечує ефект ланцюгової реакції, котрий поширюється на всі підприємства, забезпечуючи синергетичний ефект зниження цін в економіці. А отже, масове поширення системи енергозберігаючих заходів виступає дієвим механізмом у протидії інфляційним процесам. Визначено, що підвищення рівня енергозбереження зможе заощадити близько 470 млн. т умовного палива, що відповідає зменшенню витрат на імпорт енергоресурсів приблизно на 38 млрд. доларів.

### Список літератури:

1. Бевз В.В. Розвиток механізму енергозбереження на підприємствах харчової промисловості / В.В. Бевз [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/2079/1/bevz.pdf>.
2. Джеждула В.В. Енергозбереження промислових підприємств: методологія формування, механізм управління / В.В. Джеждула [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://publish.vntu.edu.ua/txt/Dzedzyla\\_594-6.pdf](http://publish.vntu.edu.ua/txt/Dzedzyla_594-6.pdf).
3. Докуніна К.І. Методичне забезпечення оцінки ефективності реалізації програм енергозбереження на підприємствах ЖКГ в Україні / К.І. Докуніна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/archive/5-2015/79.pdf>.
4. Єрмаков О.Ю. «Інновації енергозбереження у сільському господарстві» / О.Ю. Єрмаков // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2008. – № 4(47). – С. 26–32.
5. Kenneth Gillingham & Richard G. Newell & Karen Palmer «Energy Efficiency Economics and Policy» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nber.org/papers/w15031.pdf>.
6. Бараннік В.О. Енергоємність ВВП держави: історичні паралелі та уроки для України / В.О. Бараннік // Стратегічні пріоритети. – 2015. – № 1(34) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sp.niss.gov.ua/content/articles/files/19-1436780463.pdf>.
7. Закон України «Про енергозбереження»; Закон ВРУ від 01.07.1994 № 74/94-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/74/94-вр>.
8. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Про Національний план дій з відновлюваної енергетики на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/902-2014-p/page>.
10. Аналітична записка «Щодо напрямів реформування металургійної галузі України» / Національний інститут стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/435>.
11. Додонов Б. Моніторинг енергоефективності України – 2015 / Б. Додонов // Нова соціальна і економічна політика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ua.undp.org/content/dam/ukraine/docs/EE/Отчет%20МЕУ\\_вычитан%20061015-0.pdf](http://www.ua.undp.org/content/dam/ukraine/docs/EE/Отчет%20МЕУ_вычитан%20061015-0.pdf).
12. Де використовують чавун [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://yakpros.ru/rizne/47747-devikoristovujut-chavun.html>.
13. Указ Президента України «Про стратегію сталого розвитку «Україна-2020» від 12.01.2015 № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
14. Проект Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення концепції Енергетичної стратегії України на період до 2035 року» від 08.02.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/publish/article?art\\_id=245068707&cat\\_id=244946928](http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/publish/article?art_id=245068707&cat_id=244946928).

Севрук Є.М., аспірант  
кафедри економіки та фінансів підприємства  
Київський національний торговельно-економічний університет

## СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСУВАННЯМ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ

**Севрук Є.М. Система управління фінансуванням оборотних активів підприємства торгівлі.** У статті проаналізовано роль системи управління фінансуванням оборотних активів у загальній системі управління активами підприємства. Розкрито сутність поняття «система управління фінансуванням оборотних активів». Охарактеризовано основні елементи системи управління фінансуванням оборотних активів. Визначено мету, завдання та функції, якими необхідно керуватися під час управління фінансуванням. Запропоновано найбільш доречну послідовність етапів під час здійснення управління з урахуванням особливостей підприємств торгівлі.

**Ключові слова:** оборотні активи, оборотний капітал, система управління, фінансування, підприємство торгівлі.

**Севрук Е.Н. Система управления финансированием оборотных активов предприятия торговли.** В статье проанализирована роль системы управления финансированием оборотных активов в общей системе управления активами предприятия. Раскрыта сущность понятия «система управления финансированием оборотных активов». Охарактеризованы основные элементы системы управления финансированием оборотных активов. Определены цели, задачи и функции, которыми необходимо руководствоваться при управлении финансированием. Предложена наиболее уместная последовательность этапов при осуществлении управления с учетом особенностей предприятий торговли.

**Ключевые слова:** оборотные активы, оборотный капитал, система управления, финансирование, предприятие торговли.

**Sevruk Y.M. The system of current assets financing management at enterprise of trade.** The role of system of current assets financing management in assets management was investigated in the article. The essence of “system of current assets financing management” was analyzed. The main elements of the system of current assets financing management were described. The system of current assets financing management was developed according to trade enterprise specific. The most appropriate structural succession of stages in according to enterprise of trade was proposed.

**Keywords:** current assets, working capital, system of management, financing, trade enterprise.

**Постановка проблеми.** Управління оборотними активами становить найбільш широку частину операцій фінансового менеджменту. Це пов'язано з великою кількістю елементів їх внутрішнього матеріально-речового та фінансового складу, що потребують індивідуалізації управління; високою динамікою трансформації їх видів; високим значенням у забезпеченні платоспроможності, рентабельності та інших цільових результатів фінансової діяльності підприємства [1, с. 301].

Оборотні активи торгового підприємства становлять більше половини його сумарних активів. Так, у структурі балансу підприємств торгівлі станом на 31 грудня 2014 р., відповідно до даних Державної служби статистики України [2], оборотні активи займають 82,71% (969 млрд. грн.), необоротні активи – 17,29% (202 млрд. грн.). Надмірно великі обсяги фінансування оборотних активів можуть привести до зниження раціонального використання грошових коштів та заниженого значення показників рентабельності, проте недостатність ресурсів зумовлює труднощі у забезпеченні безперервної роботи підприємства.

Питання про джерела фінансування оборотних активів важливе ще й тому, що кон'юнктура споживчого ринку, на якому здійснюють свою діяльність торговельні підприємства, постійно змінюється, у зв'язку з чим потреба підприємств галузі в оборотних коштах є нестабільною [3, с. 28]. Тому створення ефективної системи управління фінансуванням оборотних активів є необхідною умовою здійснення фінансового менеджменту на підприємстві торгівлі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Наукові аспекти щодо управління фінансуванням оборотних активів досліджували зарубіжні та вітчизняні вчені: Е. Хелферт, Ю. Бріггем, Дж. Ван Хорн, І.О. Бланк, А.М. Поддєрьогін, І.В. Олександренко, Н.О. Власова, М.В. Чорна, В.А. Гросул, Р.М. Бугрименко, С.В. Рилєєв, Д.Л. Ящук, А.С. Полторац, С.О. Зубков, Л.Г. Соляник, А.Г. Балдинюк та ін. Проте недостатньо досліджено систему фінансування оборотних активів на підприємствах торгівлі на сучасному етапі розвитку економіки. Недостатня розробленість означеної проблеми та її важливе теоретичне та практичне значення зумовили необхідність дослідження обраної теми.

**Постановка завдання.** Мета дослідження полягає в обґрунтуванні та характеристиці основних елементів системи управління фінансуванням оборотних активів на підприємствах торгівлі.

**Виклад основних результатів.** Згідно з Національним стандартом України, під торговельним підприємством розуміють майновий комплекс, що є господарською статутною ланкою торгівлі з правами юридичної особи, яка здійснює купівлю та продаж товарів кінцевим споживачам або посередницькі операції чи надання агентських, представницьких, комісійних та інших послуг у просуванні товарів від виробника до споживача [4, с. 25]. Для ефективного управління фінансуванням оборотних активів підприємства варто застосовувати системний підхід, який ґрунтується на дослідженні будь-якого економічного об'єкта як системи.

С.О. Зубков [5] зазначає, що «визначені цілі, функції, критерії, методи складають єдину систему управління фінансуванням оборотних активів підприємства». Ю.М. Воробйов пропонує розглядати систему управління фінансуванням оборотних активів як «процес пошуку компромісу між ризиком втрати ліквідності та ефективністю роботи підприємства». Своєю чергою, Л.Г. Соляник [6] зазначає, що управління фінансуванням оборотних активів є одним із напрямів управління підприємством, зокрема складовою частиною фінансового менеджменту та маркетингової політики підприємства. Дж. Ван Хорн [7, с. 363] зазначає, що управління оборотним капіталом – це управління як оборотними активами підприємства, так і фінансуванням, необхідним для підтримання належного рівня і структури поточних активів.

Інше визначення пропонує А.Г. Балдинюк [8, с. 8], визначаючи управління фінансуванням оборотних активів підприємства як систему принципів та методів прийняття управлінських рішень щодо визначення необхідного обсягу оборотного капіталу та складу власних і позикових джерел його формування, що забезпечують задане співвідношення рівня доходності та ризику його використання згідно з обраною фінансовою політикою. Своєю чергою, В.С. Андрієць [9, с. 12] визначає управління фінансуванням оборотних активів підприємства як «скоординовані дії з метою грошового забезпечення підприємства найліквіднішими активами з метою забезпечення безперервної операційної діяльності та оптимізації джерел формування оборотних активів, у результаті чого забезпечується цільовий рівень платоспроможності підприємства».

На думку О.М. Чубки та І.С. Скоропада [10, с. 25], об'єкт та суб'єкти управління фінансуванням оборотного капіталу в поєднанні з певними завданнями, принципами, функціями та методами становлять систему управління фінансуванням оборотного капіталу. Також ми погоджуємось з трактуванням науковців, які визначають управління фінансуван-

ням оборотного капіталу як цілеспрямований вплив із боку суб'єктів управління на процес формування і використання фінансових ресурсів для створення оборотного капіталу з метою досягнення поставленої цілі [10, с. 28].

Аналізуючи вищезазначені праці науковців, помічаємо включення різних складових частин до складу системи управління фінансуванням оборотних активів. Об'єкт, суб'єкт, мета, функції, принципи, завдання, методи дійсно є необхідними елементами даної системи. Проте, на нашу думку, система менеджменту включає й низку інших важливих елементів, наприклад інформаційне забезпечення та процес менеджменту як послідовність певних етапів, необхідних для досягнення поставлених цілей. Таким чином, пропонуємо власне визначення: система управління фінансуванням оборотних активів – це сукупність цілей, функцій, завдань, принципів, методів, інформаційного забезпечення, а також послідовність певних етапів, які здійснює суб'єкт у процесі управління фінансуванням оборотних активів.

Об'єктом управління в межах системи управління фінансуванням оборотних активів виступає процес фінансування оборотних активів підприємства (фінансова діяльність), а суб'єктом – спеціальна група людей (власник підприємства, фінансовий менеджер, фінансова дирекція), яка за допомогою різних форм і методів управління забезпечує ефективне фінансування оборотних активів суб'єкта господарювання.

І.О. Бланк [1, с. 370] метою управління фінансуванням оборотних активів бачить «задоволення потреби підприємства у придбанні необхідних активів та оптимізація структури капіталу з позицій забезпечення умов ефективного його використання». Науковець наголошує на тому, що «цілі політики фінансування оборотних активів полягають в оптимізації об'єму та складу фінансових джерел формування активів із позицій забезпечення ефективного використання власного капіталу та достатньої фінансової стійкості підприємства» [12, с. 37; 1, с. 370].

На думку Д.С. Уварова [13], мета управління фінансуванням оборотних активів підприємства полягає у забезпеченні необхідної потреби в них відповідними фінансовими коштами та оптимізації структури джерел формування цих коштів. Схожу мету визначає І.А. Продченко [14], відзначаючи, що управління фінансуванням оборотних активів підприємства підпорядковане забезпеченню потреби в них відповідними фінансовими засобами й оптимізації структури джерел формування цих засобів.

На думку А.Г. Балдинюка [8, с. 8], головною метою управління фінансуванням оборотних активів є мінімізація оборотного капіталу на одиницю передбаченого товарообороту та оптимізація складу власних та позикових джерел його формування в умовах обраної фінансової політики торговельного



підприємства. У зарубіжній літературі [15, с. 600] мета управління оборотним капіталом (короткострокове фінансове управління) полягає в управлінні кожним із поточних активів підприємства (запасами, дебіторською заборгованістю, ліквідними цінними паперами, а також грошовими коштами) і поточними зобов'язаннями (виданими векселями, нарахуванням та кредиторською заборгованістю) задля досягнення балансу між прибутковістю та ризиком, що позитивно впливає на вартість компанії.

На нашу думку, для обґрунтування мети управління фінансуванням оборотних активів торговельного підприємства доцільно опиратися на зміст мети фінансового менеджменту (управління), яка наводиться в економічній літературі. У сучасних економічних умовах метою фінансового управління є забезпечення максимізації добробуту власників підприємства в поточному і перспективному періодах. Ця мета отримує конкретне вираження в максимізації ринкової вартості підприємства [1, с. 35]. Таким чином, вважаємо за доцільне сформулювати мету управління фінансуванням оборотних активів як формування достатнього обсягу ресурсів для придбання необхідних оборотних активів та оптимізація структури джерел фінансування за такого співвідношення між прибутковістю та ризиком, що забезпечить зростання ринкової вартості підприємства. Оптимізація джерел фінансування оборотних активів за рахунок зростання операційного доходу та зменшення витрат забезпечує збільшення суми активів та зростання грошового потоку, що позитивно відображається на вартості підприємства. Для досягнення вищевказаної мети підприємство має вирішити окремі завдання.

А.Г. Балдинюк [8, с. 8–9] визначає такі завдання: формування достатніх обсягів фінансування товарних запасів та запасів матеріалів для забезпечення безперервності торговельно-операційного процесу; забезпечення фінансування необхідного обсягу поточної дебіторської заборгованості, що пов'язана зі створенням умов розширення реалізації товарів роздрібним та оптовим покупцям; забезпечення фінансування мінімального обсягу залишку грошових активів для підтримки необхідного рівня абсолютної платоспроможності підприємства; забезпечення мінімізації середньозваженої вартості використовуваного оборотного капіталу. Погоджуємось із запропонованими науковцем вищевказаними завданнями, проте вважаємо необхідним доповнити перелік завдань забезпечення ефективного використання тимчасово вільних грошових коштів. Інвестиційний залишок грошових коштів формується для здійснення ефективних короткострокових фінансових вкладень. У сучасних умовах практичне значення вищевказаного завдання є незначним. Проте якщо після повного покриття потреб підприємства в операційному, страховому та компенсаційному залишку грошових активів залишаються вільні

грошові кошти, підприємство повинно інвестувати їх із метою отримання прибутку.

С.А. Ільминська пропонує розглядати такі основні функції управління фінансуванням оборотних активів підприємства [11, с. 102]: функція управління, яка може полягати у розробці основних напрямків фінансового забезпечення суб'єкта господарювання; прогностична функція (прогнозування необхідного обсягу, джерел та вартості залучення фінансових ресурсів); функція інтеграції (призначена для цілеспрямованої діяльності відповідних фінансових служб підприємства з реалізації принципів та завдань політики фінансування). Своєю чергою, С.О. Зубков [5] визначає такі основні функції управління фінансуванням оборотних активів підприємств: визначення складу власних і позикових джерел фінансування відповідно до сформованого обсягу та структури оборотних активів; забезпечення оптимального для даного підприємства співвідношення рівня доходності та ризику використання капіталу.

На думку О.М. Чубки та І.С. Скоропада [10, с. 27], управління фінансуванням оборотного капіталу знаходить свій прояв у реалізації таких функцій, як планування, організація виконання прийнятих рішень, контроль, мотивація. Вважаємо, що вищевказані функції є необхідними, однак пропонуємо доповнити їх функцією регулювання, яка спрямована на усунення всіх недоліків, відхилень та збоїв, що були виявлені в процесі контролювання.

Щодо принципів управління формуванням капіталу підприємства, то в економічній літературі виокремлюють такі основні принципи [16, с. 32]: врахування перспектив розвитку господарської діяльності підприємства; забезпечення відповідності обсягу капіталу, що залучається, обсягу активів підприємства, що формуються; забезпечення оптимальності структури капіталу з позицій ефективного його функціонування; забезпечення мінімізації витрат щодо формування капіталу з різних джерел; забезпечення вискоелективного використання капіталу в процесі господарської діяльності.

Визначивши мету, завдання, функції та принципи під час управління фінансуванням оборотних активів, пропонуємо розглянути етапи здійснення даного процесу. Так, І.О. Бланк [1, с. 370–380] пропонує такі етапи управління фінансуванням оборотних активів підприємства: аналіз стану фінансування оборотних активів підприємства в попередньому періоді; вибір політики фінансування оборотних активів підприємства; оптимізація обсягу поточного фінансування оборотних активів (поточних фінансових потреб) з урахуванням сформованого фінансового циклу підприємства; оптимізація структури джерел фінансування оборотних активів підприємства.

А.Г. Балдинюк [8, с. 11] під час управління фінансуванням оборотних активів торговельного підприємства визначає такі етапи: аналіз стану

фінансування оборотних активів підприємства у попередньому періоді; визначення основних факторів, що впливають на обсяг та структуру джерел формування оборотного капіталу підприємства; обґрунтування політики фінансування оборотних активів підприємства; розрахунок загальної потреби в оборотному капіталі, необхідному для повного фінансування визначеного обсягу оборотних активів; визначення розміру власного оборотного капіталу підприємства; визначення форм залучення власного та позикового оборотного капіталу; вибір конкретних джерел формування оборотного капіталу по кожній із передбачуваних форм його залучення; контроль визначених показників формування та ефективності використання оборотного капіталу.

Р.М. Бугріменко серед основних етапів формування політики фінансування оборотних активів підприємства виділяє такі [17]: визначення потреби в оборотних активах; визначення потреби в джерелах фінансування оборотних активів; вибір підходу до фінансування оборотних активів; вибір джерел фінансування оборотних активів; оптимізація джерел фінансування.

Н.О. Власова, М.В. Чорна, В.А. Гросул [3, с. 182] пропонують використовувати дев'ятистадійну модель під час управління джерелами фінансування оборотних активів підприємств торгівлі, яка, на нашу думку, найбільш повно характеризує процес управління фінансуванням оборотних активів на підприємстві торгівлі. Модель складається з таких етапів: аналіз стану фінансування оборотних активів підприємства у попередньому періоді; визначення основних чинників, що впливають на фінансування оборотних активів; обґрунтування політики фінансування оборотних активів; розрахунок загальної потреби в оборотних активах; визначення розміру власного оборотного капіталу; обґрунтування підходу та вибір конкретних джерел фінансування оборотних активів; оптимізація джерел фінансування оборотних активів за різними критеріями; контроль

і моніторинг показників формування та фінансування оборотних активів.

**Висновки.** Проведений огляд підходів до визначення сутності управління фінансуванням оборотних активів дає змогу стверджувати, що в цілому відсутні суперечності в підходах до визначення вищезазначеного поняття. Погоджуємось із позицією науковців, які визначають управління фінансуванням оборотних активів як цілеспрямований вплив із боку суб'єктів управління на процес формування і використання фінансових ресурсів для створення оборотного капіталу з метою досягнення поставленої мети. Мету такого управління різні науковці визначають по-різному, пропонуємо її сформулювати як формування достатнього обсягу ресурсів для придбання необхідних оборотних активів та оптимізація структури джерел фінансування за такого співвідношення між прибутковістю та ризиком, що забезпечить зростання ринкової вартості підприємства.

Сучасні науковці включають до системи управління фінансуванням оборотних активів різні складники: об'єкт, суб'єкт, мету, функції, завдання, принципи, методи, критерії. Тобто система управління фінансуванням оборотних активів являє собою сукупність складових частин управління, які використовує той чи інший суб'єкт для здійснення ефективного фінансування оборотних активів. На нашу думку, крім вищезазначених елементів складовими частинами системи є також процес менеджменту та інформаційне забезпечення. Таким чином, систему управління фінансуванням оборотних активів пропонуємо визначити як сукупність мети, функцій, завдань, принципів, методів, інформаційного забезпечення, а також послідовність певних етапів, які здійснює суб'єкт у процесі управління фінансуванням оборотних активів.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є обґрунтування методів та джерел інформаційного забезпечення задля ефективного управління фінансуванням оборотних активів на підприємстві торгівлі.

### Список літератури:

1. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т. 1. / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2001. – 592 с.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Управління оборотними активами на підприємствах роздрібної торгівлі : [монографія] / Н.О. Власова, М.В. Чорна, В.А. Гросул. – Х. : ХДУХТ, 2014. – 258 с.
4. Блакита Г.В. Фінансова стратегія торговельних підприємств: методологічні та прикладні аспекти : [монографія] / Г.В. Блакита. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 244 с.
5. Зубков С.О. Теоретичні засади управління фінансуванням оборотних активів підприємства / С.О. Зубков // Облік, аудит, фінанси: сучасні проблеми теорії, практики та підготовки фахівців : II Міжнар. наук.-практ. конф. (26 жовтня 2012 р.) / Редкол.: О.І. Черевко [та ін.]. – Х. : ХДУХТ, 2012. – 231 с.
6. Соляник Л.Г. Оборотні засоби промислового підприємства: оптимізація управління : [монографія] / Л.Г. Соляник ; за ред. О.С. Галушко. – Дніпропетровськ : НГУ, 2009. – 239 с.
7. Основы финансового менеджмента / Дж.С. Ванхорн, С. Вахович ; 12-е изд. ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2008. – 1232 с.
8. Балдинюк А.Г. Управління фінансуванням оборотних активів торговельних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.07.05 / А.Г. Балдинюк. – К., 2005. – 21 с.
9. Андрієць В.С. Сутність поняття управління фінансуванням оборотних активів підприємства / В.С. Андрієць // Економіка. Фінанси. Право. – 2014. – № 8. – С. 11–13.
10. Чубка О.М., Скоропад І.С. Характеристика системи управління фінансуванням оборотного капіталу на різних рівнях економіки / О.М. Чубка, І.С. Скоропад // Бізнес Інформ. – 2015. – № 3. – С. 23–28.

11. Лебедько С.А. Оборотный капитал холдинга: принципы и эффективность управления / С.А. Лебедько // Финансовый директор. – 2007. – № 1. – С. 41.
12. Баранов А.І. Управління формуванням оборотних активів підприємств будівельної галузі / А.І. Баранов. – Дніпропетровськ, 2015. – С. 238.
13. Уваров Д.С. Стратегія управління оборотним капіталом підприємства / Д.С. Уваров [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/32\\_PVMN\\_2011/Economics/3\\_97907.doc.htm](http://www.rusnauka.com/32_PVMN_2011/Economics/3_97907.doc.htm).
14. Продченко И.А. Теоретические основы финансового менеджмента : [учебный курс] / И.А. Продченко. – М. : Московский ин-т экономики, менеджмента и права, 2009. – 370 с.
15. Gitman, Lawrence J. Principles of managerial finance/Lawrence J. Gitman, Chad J. Zutter. – 13th ed. p. cm. (The Prentice Hall series in finance).
16. Бланк І.О., Корольова-Казанська О.В. Управління вексельним оборотом торговельного підприємства : [монографія] / І.О. Бланк, О.В. Корольова-Казанська ; за заг. наук. ред. І.О. Бланка. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – 191 с.
17. Бугрименко Р.М. Эффективность политики управления финансированием оборотных активов торговых предприятий : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.07.05 / Р. М. Бугрименко. – Х., 2003. – 224 с.

УДК 658:336

**Фокіна-Мезенцева К.В.**, к.е.н.,  
доцент кафедри бізнес-економіки і туризму  
*Київський національний університет технологій та дизайну*

## ПОБУДОВА ПОТУЖНОЇ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО РІВНЯ ВИРОБНИЦТВА

**Фокіна-Мезенцева К.В. Побудова потужної корпоративної культури як засіб підвищення організаційного рівня виробництва.** В статті представлені результати аналізу методу поетапної побудови сильної корпоративної культури компанії, що спрямований на підвищення організаційного рівня виробництва та якісного економічного зростання підприємств. Автором даної статті пропонується метод побудови сильної корпоративної культури, що базується на парадигмах клінічно-консультативного менеджменту Л. Тобіаса, клінічного інтерв'ювання Е. Шейна, методи оцінки ефективності управління і концепціях прикладного психоаналізу влади. Пропонуються три основних етапи побудови корпоративної культури: перший – виявлення ідеальної моделі корпоративної культури на основі аналізу глибинних очікувань засновника організації; другий – діагностика реального стану корпоративної культури та усунення відхилень; третій – запровадження ідеальної моделі корпоративної культури в роботу системи забезпечення і використання кадрів підприємства.

**Ключові слова:** корпоративна культура, культура групи, економічне зростання, клінічно-консультативний менеджмент, ефективність управління, метод побудови сильної корпоративної культури, корпоративно-економічні критерії.

**Фокина-Мезенцева Е.В. Построение сильной корпоративной культуры как средство повышения организационного уровня производства.** В статье представлены результаты анализа методом поэтапного построения сильной корпоративной культуры компании, направленный на повышение организационного уровня производства и качественного экономического роста предприятий. Автором данной статьи предлагается метод построения сильной корпоративной культуры, которая базируется на парадигмах клинически-консультативного менеджмента Л. Тобиаса, клинического интервьюирования Е. Шейна, методы оценки эффективности управления и концепциях прикладного психоанализа власти. Предлагаются три основных этапа построения корпоративной культуры: первый – выявление идеальной модели корпоративной культуры на основе анализа глубинных ожиданий учредителя организации; второй – диагностика реального состояния корпоративной культуры и устранение отклонений; третий – внедрение идеальной модели корпоративной культуры в работу системы обеспечения и использования кадров предприятия.

**Ключевые слова:** корпоративная культура, культура группы, экономический рост, клинически-консультативный менеджмент, эффективность управления, метод построения сильной корпоративной культуры, корпоративно-экономические критерии.

**Fokina-Mezentseva E.V. Building a strong corporate culture as a means of improving organizational level of production.** The article presents the results of the analysis by the method of systematic construction of a strong corporate culture of the company, aimed at improving the organizational level of production and quality economic growth of enterprises. The author of this article proposes a method of building a strong corporate

culture, which is based on the paradigm of clinical consulting Management L. Tobias, clinical interviewing E. Shane, methods of assessing the effectiveness of management and concepts of applied psychoanalysis of power. Three main stages of building corporate culture are proposed: the first – to identify the ideal model of corporate culture based on the analysis of the deep expectations of the founder of the organization; the second – the diagnosis of the real state of corporate culture and the elimination of deviations; the third is the introduction of an ideal model of corporate culture in the system of provision and use of personnel of the enterprise.

**Keywords:** corporate culture, group culture, economic growth, clinical Advisory management, management efficiency, method of building a strong corporate culture, corporate economic criteria.

**Постановка проблеми.** Етап переходу до ринкової економіки в Україні почався порівняно не так давно. Тому український менеджмент не встиг накопичити достатньої кількості апробованих в умовах, що змінилися, методів управління персоналом. Однак вплив людського фактора на успішність діяльності підприємства незаперечно, тому питання про організацію ефективної системи управління кадровими ресурсами видається досить актуальним.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Корпоративну культуру як економічне поняття та важливого чинника управління персоналом у своїх наукових працях розглядали такі вітчизняні та зарубіжні вчені та науковці, як: Т. Алпеева, Б. Гаєвський, Ю. Давидов, Ю. Красовський, Ю. Палеа, С. Рей, О. Грішнова, І. Мажура, Т. Кицак, І. Петрова, Т. Пономаренко, М. Коул та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Пропонуються три основних етапи побудови корпоративної культури: перший – виявлення ідеальної моделі корпоративної культури на основі аналізу глибинних очікувань засновника організації; другий – діагностика реального стану корпоративної культури та усунення відхилень; третій – запровадження ідеальної моделі корпоративної культури в роботу системи забезпечення і використання кадрів підприємства.

**Постановка завдання.** Метою даної статті є аналіз методу поетапної побудови сильної корпоративної культури компанії, спрямованого на підвищення організаційного рівня виробництва та якісного економічного зростання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В даний час в українському менеджменті існує велика кількість різноманітних підходів до управління персоналом. В основі підходів лежить теоретична концепція, яка пояснює поведінку співробітників компанії, взаємодію особи і організації, а також стимулюючі чинники, що підвищують ефективність роботи співробітників. Особливе місце серед цих підходів належить концепції корпоративної культури [1, с. 42]. У завдання даної статті не входить систематизація теорій корпоративної культури. Ми будемо дотримуватися визначення корпоративної культури, даного Е. Шейном: «Культура групи – патерн колективних базових уявлень, які набуваються групою при вирішенні проблем адаптації до змін зовнішнього середовища і внутрішньої інтегра-

ції, ефективність якого виявляється достатньою для того, щоб вважати його цінним і передавати новим членам групи в якості правильної системи сприйняття та розгляду названих проблем» [2, с. 87].

Традиційно корпоративна культура розглядається в термінах: ритуали, міфи, артефакти і т. д. Можна провести паралелі між цими термінами і поняттями класичної школи менеджменту, наприклад: ритуали – дії менеджера; міфи – історії про засновників підприємства, основні етапи розвитку, ефективні рішення; артефакти – поведінка, що спостерігається і т. п.

Пропонований нами метод базується на парадигмах клінічно-консультативного менеджменту Л. Тобіаса [3, с. 79], клінічного інтерв'ювання Е. Шейна [2, с. 128], методах оцінки ефективності управління і концепціях прикладного психоаналізу влади.

Сьогодні найбільшого поширення набув підхід, пов'язаний з аналізом сформованої корпоративної культури діючої компанії. Однак для підвищення ефективності роботи компанії більш перспективним буде проектування корпоративної культури у відповідності з очікуваннями засновників компанії. Корпоративна культура, будучи втіленням особи засновника фірми, стає носієм закодованої інформації про етапи розвитку фірми, основні конфлікти, про політику по відношенню до споживачів, конкурентів і співробітників і т. п. Розшифровка цієї інформації дозволяє попередити багато деструктивних ситуацій, зробити політику фірми більш адаптивною і, відповідно, значно вплинути на економічне зростання організації [5, с. 135].

Нами пропонується покроковий метод побудови сильної корпоративної культури, що включає три основних етапи (кроки). При цьому основною метою даного методу є розробка комплексної системи управління персоналом. На першому етапі на основі аналізу глибинних очікувань власників підприємства розробляється ідеальна модель бажаного стану корпоративної культури. На другому етапі проводиться діагностика ситуації на підприємстві корпоративної культури, за результатами якої будується модель її реального стану. Потім визначаються причини відхилень реальної моделі корпоративної культури від ідеальної. Третій етап пов'язаний з розробкою системи забезпечення і використання кадрів підприємства згідно з результатами перших двох етапів.



Формування сильної корпоративної культури методом покрокової побудови рекомендується виконувати зовнішньому фахівцю, який має кваліфікацію в галузі менеджменту, глибокої психології та економіки. Таким фахівцем може бути або індивідуальний консультант, або представник консалтингової фірми.

Перший етап. Для успішного виживання в конкурентному середовищі будь-яка організація потребує визначення чітких напрямів розвитку і критеріїв очікуваного результату своєї діяльності. Для створення сильної корпоративної культури необхідно, щоб формування уявлення про неї починалося одночасно з формуванням місії компанії. Простежуючи взаємозв'язок місії і цілей з корпоративною культурою, важливо відзначити наступне. Місія необхідна для покращення ідентифікації співробітників з організацією, вибору єдиного стилю діяльності, загального підходу до розподілу ресурсів, подання у зовнішньому середовищі своєї філософії, прагнень, іміджу і створення найбільш ефективного стилю управління. Цілі лежать в основі побудови організаційних відносин, комунікаційних каналів, принципу делегування повноважень, мотиваційної політики і системи навчання та регулюють процеси контролю і оцінки.

Грунтуючись на роботах Е. Шейна і Ї. Кунде про вплив місії на культуру організації [2, с. 176], ми пропонуємо на першому етапі побудови корпоративної культури визначити її спрямованість, що відображає характер і зміст культури створюваної компанії.

Основними характеристиками сильної та ефективно корпоративної культури є розуміння і підтримка базових уявлень компанії, її філософії, проголошуваних цінностей, існуючого практичного досвіду і засобів досягнення цілей. Ці характеристики визначають компанію, що має єдину спрацьовану групу співробітників з високим командним духом і з адекватним сприйняттям самих себе та своєї роботи. На практиці кожна сильна культура відрізняється специфічним проявом зазначених загальних характеристик. Це і формує спрямованість культури організації, що визначається на основі аналізу глибоких очікувань засновників компанії. При цьому залежно від світогляду та наукової школи дослідника розкриваються різні аспекти ролі засновника у створенні корпоративної культури [8, с. 219]. Відмінністю пропонованого нами методу є облік базових психологічних установок власників компанії. Саме інтерпретація і усвідомлення багатьох в чому несвідомих установок дозволяє створити дійсно працюючу внутрішню структуру компанії, що відповідає поставленій меті. Слід підкреслити, що проблема виявлення справжніх очікувань засновника компанії суб'єктивно складніше аналізу загроз і можливостей зовнішнього середовища. Попередній особистий і діловий досвід засновника організації, культура і традиції, індивідуальний підхід до оцінки зовніш-

нього середовища будуть безпосередньо визначати спрямованість корпоративної культури.

Спрямованість культури буде залежати не тільки від ясності декларованих і латентних цілей підприємства та інформованості про них співробітників, але і від усвідомлення себе і свого місця в організації, ментальних моделей і лінгвістичних парадигм, колективних уявлень про природу часу, наявного практичного досвіду і засобів досягнення мети.

Другий етап. Даний етап побудови сильної корпоративної культури, на наш погляд, полягає в діагностиці ситуації на підприємстві корпоративної культури, за результатами якої будується модель реального стану корпоративної культури. При цьому здійснюється аналіз роботи служби управління персоналом і діагностика з використанням різних методик групи респондентів з числа найманих керівників, фахівців і співробітників. В залежності від специфіки замовлення для діагностики можна використовувати стандартизовані методики вимірювання корпоративної культури, соціально-психологічного клімату, мотивації до праці, лояльності персоналу, плинності кадрів і т. д. Результати дослідження дозволяють зробити висновок про причини відхилень реальної моделі корпоративної культури від ідеальної моделі.

При стандартному підході спрямованість і ключові параметри корпоративної культури визначаються за принципом ієрархії, зверху вниз, виходячи з установок засновника компанії до рекомендацій для співробітників. Запропонований нами метод базується на синтезі очікувань як засновника компанії, так і співробітників.

На підставі ідеальної моделі корпоративної культури моделюються її елементи і розробляється положення про роботу кадрової служби. Це реалізується, на нашу думку, наступним чином. В результаті аналізу своїх очікувань у засновника організації з'являється розуміння усвідомлених вимог до дій співробітників. У будь-якого керівника є набір правил, яких повинні дотримуватися працівники, які, на його погляд, є істинними. Однак при відсутності процесу, що переводить звід правил з рівня догм і стереотипів на рівень раціоналізації, виникають складності. Вони пов'язані з виявленням адекватності цих правил, умов їх дотримання і, головне, з раціональною організацією і простою передачею правил співробітникам. Таким чином, використання прийомів усвідомлення і вербалізації вимог до якісної роботи співробітників дозволяє проводити моделювання елементів корпоративної культури з найкращим засвоєнням і розумінням цих правил співробітниками компанії.

Схема роботи із співробітниками компанії повинна будуватися наступним чином. Насамперед для створення ефективно корпоративної політики необхідно виявити установки співробітників по відношенню до праці. У кожної людини є свої очікування

від роботи, індивідуальні мотиви до праці, цінності і вірування, що стосуються якості і способів виконання роботи. Виявлені консультантом установки конкретизуються і фіксуються. На підставі отриманого переліку конкретизованих установок повинні розроблятися заходи з проведення соціалізації, мотиваційної політики, особливостей побудови кар'єрного росту, навчання, способу планування і постановки цілей і критеріїв контролю та оцінки [9].

Аналіз справжніх цілей і очікувань засновника і співробітників організації проводиться такими методами, як клінічне інтерв'ювання, анкетування та експертна оцінка [3, с. 105].

Другий етап завершується впровадженням розробленої зовнішнім консультантом програми усунення відхилень. Зазвичай дана програма носить комплексний характер і включає рекомендації щодо розстановки, навчання і, в крайньому випадку, звільнення співробітників, чії цілі, особисті характеристики, стиль роботи або прийняті рішення не відповідають вимогам ідеальної моделі. Необхідно підкреслити, що всі дії консультанта здійснюються з урахуванням професійно-етичних норм конфіденційності, відповідальності, обліку ризиків і невизначеностей та особистому професіоналізмі.

Третій етап. Даний етап пов'язаний з розробкою системи забезпечення і використання кадрів підприємства згідно з результатами перших двох етапів. Ідеальна модель на третьому етапі побудови корпоративної культури приймає форми ритуалів і символів, що включаються у діяльність служби управління персоналом. При цьому велике значення має приділятися простеженню впровадження обраної групи характеристик корпоративної культури у всі функції менеджера з персоналу, починаючи з етапу прийому співробітників на роботу і закінчуючи вибором критеріїв контролю та оцінки. Наприклад, якщо в ході першого етапу побудови корпоративної культури засновником компанії був сформульований кращий набір якостей співробітників, то на другому етапі ці якості повинні аналізуватися в контексті кожного елемента культури, що додасть їм конкретні форми і вираженість у критеріях виконання роботи. На третьому етапі ці якості повинні бути враховані в діяльності менеджера функції: прийом нових спів-

робітників, соціалізація, навчання, планування операційних і тактичних завдань, контроль.

Пропонований метод покрової побудови сильної корпоративної культури дозволяє:

- зменшити плінність кадрів;
- підвищити мотивацію працівників до роботи;
- скоротити тимчасові і фінансові витрати на роботу з персоналом за допомогою розробки принципів роботи кадрової служби;
- зменшити фінансові та часові витрати при прийомі нових співробітників за рахунок розробки критеріїв особистих, ділових та професійних якостей для всіх груп посад;
- зменшити втрати при наймі співробітників за рахунок регламентації адаптаційної діяльності;
- підвищити кваліфікацію персоналу з допомогою створеної системи оцінки, навчання та розстановки кадрів;
- поліпшити якість виконуваної діяльності за рахунок стандартизації критеріїв якості та системи атестації, навчання і контролю.

Запропонована модель цілком може бути використана в практиці господарювання. Поетапне будова сильної корпоративної культури призведе, на нашу думку, до якісного збільшення економічного зростання за рахунок підвищення мотивації до праці, поліпшенню якості виконуваної роботи, до розвитку креативності та ініціативності, прихильності компанії і підтримці політики вищого керівництва на різних стадіях життєвого циклу компанії.

Висновки. Таким чином, автором даної статті пропонується метод побудови сильної корпоративної культури, що базується на парадигмах клінічно-консультативного менеджменту Л. Тобіаса, клінічного інтерв'ювання Е. Шейна, методи оцінки ефективності управління і концепціях прикладного психоаналізу влади. Пропонуються три основних етапи побудови корпоративної культури: перший – виявлення ідеальної моделі корпоративної культури на основі аналізу глибинних очікувань засновника організації; другий – діагностика реального стану корпоративної культури та усунення відхилень; третій – запровадження ідеальної моделі корпоративної культури в роботу системи забезпечення і використання кадрів підприємства.

#### Список літератури:

1. Аніщенко В. О. Роль корпоративної культури у прийнятті управлінських рішень. Актуальні проблеми економіки. 2009. № 3. С. 64-71.
2. Артеменко М.Г. Корпоративна культура: мотиви управлінської діяльності. Вісник ХНУ імені В. Н. Каразіна. 2010. № 917. С. 91-99.
3. Бала О.І., Муқан О.В., Бала Р.Д. Принципи корпоративної культури підприємств: сутність та види. Київ, 2010. 323 с.
4. Іваницька Н.Б. Концепції мотивування персоналу до формування корпоративної культури на машинобудівному підприємстві. Харків, 2010. 301 с.
5. Лопухова К.О. Вплив корпоративної культури на соціальні процеси підприємства. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2010. № 31. С. 216-219.
6. Семикіна А. Корпоративна культура та її роль у розвитку трудового потенціалу. Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил України. 2010. №15. С. 23-36

7. Смоленюк П. С. Корпоративна культура як основа розвитку організації. Наука й економіка. 2010. № 1. С. 123-128.
8. Чернишова Т. О., Немченко Т. А. Деякі аспекти корпоративної культури організації. Наукові праці КНТУ. Економічні науки. 2010. №17. С. 45-68.
9. Пономаренко Т., Ходаківська Л. Внутрішньогосподарський контроль збереження і використання матеріальних ресурсів. Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. 2014. Вип. 19. Ч. 2. С. 229-236.

**НОТАТКИ**



Наукове періодичне видання

**ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК  
ЗАПОРІЗЬКОЇ ДЕРЖАВНОЇ ІНЖЕНЕРНОЇ АКАДЕМІЇ**

**Випуск 4 (04)  
Частина 1**

Коректура • *Наталья Пирогівська*

Комп'ютерна верстка • *Марія Тараненко*

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.  
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 15,35.  
Підписано до друку: 31.10.2016 р. Замов. № 49/16. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»  
E-mail: [mailbox@helvetica.com.ua](mailto:mailbox@helvetica.com.ua)  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи  
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.