



# ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК ' 2016(13)

p-ISSN 2307-5651  
e-ISSN 2412-5296

Національного технічного університету України  
«Київський політехнічний інститут»

ECONOMIC BULLETIN OF NATIONAL TECHNICAL UNIVERSITY OF  
UKRAINE "KYIV POLYTECHNICAL INSTITUTE"

Щорічне видання

Започатковано у 2004 році

---

## ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

---

У номері:

Економічна теорія

Маркетинг

Економічні проблеми сталого  
розвитку національної економіки

Інноваційно-інвестиційні процеси

Міжнародна економіка

Технології як фактор економічного  
зростання

Галузева економіка

Економіка підприємства

Економіко-математичне моделювання  
бізнесових процесів

Менеджмент організації

*Збірник представлено в міжнародних наукометричних та інформаційних базах: Index Copernicus International (з 2014 р.), РИНЦ (з 2004 р.), Global Impact Factor (GIF, з 2014 р.), Academic Resource Index (ResearchBib), Національної бібліотеки України ім. В.І. Вернадського (з 2008 р.), ELAKPI (Електронний архів наукових та освітніх матеріалів НТУУ «КПІ», з 2008 р.), WorldCat, OpenAIRE. Видання індексується Google Scholar, Bielefeld Academic Search Engine (BASE, з 2015 р.).*

Засновник – Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

Свідоцтво про державну реєстрацію – серія КВ № 8578, видане 24 березня 2004 року

Адреса редакції: м. Київ, просп. Перемоги, 37, корпус 1, кімната 237

Збірник наукових праць включено до переліку фахових видань України (Постанови ВАК України за № 2-05/1 від 19 січня 2006 р. та № 1-05/4 від 26 травня 2010 р., Наказ МОН України № 528 від 12.05.2015)

Web-сайти збірника: [www.economy.kpi.ua](http://www.economy.kpi.ua) (2007-2014 pp.) та <http://ev.fmm.kpi.ua> (з 2015 р.)

Рекомендовано Вченою радою НТУУ «КПІ», протокол № 8 від 30.06.2016 р.

## РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ ЗБІРНИКА

Голова редколегії, головний редактор:	<b>Гавриш О.А.</b> , професор, доктор техн. наук, декан факультету менеджменту та маркетингу Національного технічного університету України “КПІ”
Заступник голови редколегії	<b>Герасимчук В.Г.</b> , професор, доктор економ. наук, професор кафедри міжнародної економіки НТУУ “КПІ”
Члени редколегії:	<p><b>Scott F. Meadow</b>, Academic Director of Global Initiatives, Professor of Entrepreneurship, University of Chicago, Booth School of Business, USA</p> <p><b>Erik Steinfeldt Reinert</b>, Professor, Ph.D., Professor of Technology Governance and Development Strategies at Tallinn University of Technology (Estonia), Senior Research Fellow at Norwegian Institute of Strategic Studies (Norway).</p> <p><b>Ангелов К. П.</b>, професор, доктор економ. наук, професор кафедри економіки, промислової інженерії та менеджменту Технічного університету м. Софія, Болгарія.</p> <p><b>Баюра Д.О.</b>, професор, доктор економ. наук, професор кафедри економіки підприємства КНУ ім. Тараса Шевченка</p> <p><b>Брич В.Я.</b>, професор, доктор економ. наук, проректор з науково-педагогічної роботи Тернопільського національного економічного університету</p> <p><b>Войтко С.В.</b>, професор, доктор економ. наук, в.о. зав. кафедри міжнародної економіки НТУУ “КПІ”</p> <p><b>Дергачова В.В.</b>, професор, доктор економ. наук, завідувач кафедри менеджменту НТУУ “КПІ”</p> <p><b>Довгань Л.Є.</b>, професор, канд. економ. наук, професор кафедри менеджменту НТУУ “КПІ”</p> <p><b>Дубовик Т.В.</b>, доцент, доктор економ. наук, професор кафедри маркетингу та реклами КНТЕУ</p> <p><b>Зарубанна Л.В.</b>, професор, доктор економ. наук, професор кафедри менеджменту Національного університету біоресурсів та природокористування</p> <p><b>Капустян В.О.</b>, професор, доктор фіз.-мат. наук, зав. кафедри математичного моделювання економічних систем НТУУ “КПІ”</p> <p><b>Крейдич І.М.</b>, професор, доктор економ. наук, в.о. зав. кафедри теоретичної та прикладної економіки НТУУ “КПІ”</p> <p><b>Круш П.В.</b>, професор, канд. економ. наук, зав. кафедри економіки та підприємництва НТУУ “КПІ”</p> <p><b>Кузьмін О.Є.</b>, доктор економ. наук, професор, директор навчально-наукового інституту економіки і менеджменту Національного університету “Львівська політехніка”</p> <p><b>Любодраг Тановіч</b>, професор, доктор наук, Белградський університет, Сербія</p> <p><b>Мартиненко В.П.</b>, професор, доктор економ. наук, професор кафедри економіки і підприємництва НТУУ „КПІ”</p> <p><b>Марченко В.М.</b>, професор, доктор економ. наук, професор кафедри економіки і підприємництва НТУУ „КПІ”</p> <p><b>Охріменко О.О.</b>, професор, доктор економ. наук, професор кафедри міжнародної економіки НТУУ “КПІ”</p> <p><b>Харчишина О.В.</b>, професор, доктор економ. наук, професор кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств, Національний авіаційний університет</p> <p><b>Смоляр Л.Г.</b>, професор, канд. економ. наук, ректор Міжнародного університету фінансів</p> <p><b>Солнцев С.О.</b>, професор, доктор фіз.-мат. наук, зав. кафедри промислового маркетингу НТУУ “КПІ”</p> <p><b>Тємічев А.М.</b>, професор, доктор економ. наук, декан факультету маркетингу, менеджменту, підприємництва Білоруського національного технічного університету, Білорусь</p> <p><b>Тєлстов О.С.</b>, професор, доктор економ. наук, професор кафедри маркетингу та управління інноваційною діяльністю Сумського державного університету.</p> <p><b>Тульчинська С.О.</b>, професор, доктор економ. наук, професор кафедри економіки та підприємництва НТУУ „КПІ”</p> <p><b>Федорченко А.В.</b>, професор, доктор економ. наук, в.о. зав. кафедри маркетингу КНЕУ ім. Вадима Гетьмана</p> <p><b>Худолей В.Ю.</b>, професор, доктор економ. наук, ректор Міжнародного науково-технічного університету імені академіка Юрія Бугая, професор кафедри менеджменту організації</p> <p><b>Шульгіна Л.М.</b>, професор, доктор економ. наук, професор кафедри менеджменту НТУУ „КПІ”</p>
Відповідальний редактор:	<b>Зозульов О.В.</b> , професор, канд. економ. наук, заступник декана ФММ НТУУ “КПІ” з наукової роботи, професор кафедри промислового маркетингу
Секретар з питань міжнародного розвитку	<b>Кухарук А.Д.</b> , канд. економ. наук, доцент кафедри міжнародної економіки НТУУ «КПІ»
Технічний секретар	<b>Ренська-Скрєбньова Н.Ю.</b>

# ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 338.658.82

**Андрусь О.І.**канд. пед. наук, доцент,  
Національний технічний університет України «КПІ»

## ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЦІНОУТВОРЕННЯ В ПРОМИСЛОВО РОЗВИНЕНИХ КРАЇНАХ

## SPECIFICS OF STATE REGULATION OF PRICING IN INDUSTRIALIZED COUNTRIES

## ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ПРОМЫШЛЕННО РАЗВИТЫХ СТРАНАХ

*В роботі узагальнено економічні функції держави в умовах розвинутого ринку в контексті державного регулювання процесів ціноутворення в промислово розвинених країнах світу. Досвід державного регулювання ціноутворення в США, Канади, Японії, ЄС та Китаю свідчить про значний вплив держави на означені процеси.*

*Цінове регулювання в розвинених країнах світу забезпечується адміністративно-правовими та соціально-економічними механізмами – визначальними інструментами економічної стабільності. Означені механізми державного впливу на процеси ціноутворення забезпечують ефективне використання обмежених ресурсів та ефективний споживчий попит, сприяють розв'язанню багатьох соціально-економічних проблем, створюють умови для розвитку людини в суспільстві, підпорядковують виробництво соціально значущих товарів і послуг суспільним потребам з метою попередження інфляції, монополізму виробників, зростання цін на сировинні та енергетичні ресурси, ефективного кредитування інвестиційних процесів.*

*Результати дослідження можуть бути використані в подальшому вивченні проблем підвищення ефективності національного ціноутворення, зокрема обґрунтування методологічних основ, підвищення ефективності національного ціноутворення стратегічних та соціально значущих галузей, які безумовно потребують державної підтримки.*

**Ключові слова:** ефективність, ціна, ціноутворення, державне регулювання, розвинені країни світу, законодавче забезпечення.

*В работе обобщены экономические функции государства в условиях развитого рынка в контексте государственного регулирования процессов ценообразования в промышленно развитых странах мира. Опыт государственного регулирования ценообразования в США, Канады, Японии, ЕС и Китая свидетельствует о значительном влиянии государства на указанные процессы.*

*Ценовое регулирование в развитых странах мира обеспечивается административно-правовыми и социально-экономическими механизмами – определяющими инструментами экономической стабильности. Указанные механизмы государственного влияния на процессы ценообразования обеспечивают эффективное использование ограниченных ресурсов и эффективный потребительский спрос, способствуют решению многих социально-экономических проблем, соз-*

дают условия для развития человека в обществе, подчиняют производство социально значимых товаров и услуг общественным потребностям с целью предупреждения инфляции, монополизма производителей, роста цен на сырьевые и энергетические ресурсы, эффективного кредитования инвестиционных процессов.

Результаты исследования могут быть использованы в дальнейшем изучении проблем повышения эффективности национального ценообразования, в частности обоснование методологических основ, повышение эффективности национального ценообразования стратегических и социально значимых отраслей, безусловно нуждаются в государственной поддержке.

**Ключевые слова:** эффективность, цена, ценообразование, государственное регулирование, развитие страны мира, законодательное обеспечение.

*This work contains summarizes of the economic functions of the state in terms of developed market in the context of state regulation of pricing in industrialized countries. The experience of state regulation of pricing in the USA, Canada, Japan, EU Europe and China indicates significant impact on the state expressed by processes.*

*The price adjustment in the industrialized world provided administrative-legal and socio-economic mechanisms – crucial instruments of economic stability. The mentioned mechanisms of state influence on pricing processes ensure efficient use of limited resources and effective consumer demand, contribute to the solution of many social and economic problems, create conditions for the development of human society, dominate the production of socially important goods and services the public needs to prevent inflation, monopoly producers, higher prices for energy and raw materials, effective credit investment processes.*

*Results of the study can be used to further study issues improve national pricing, including study methodological foundations, improve national pricing policy and socially important sectors that definitely need government support.*

**Keywords:** efficiency, price, pricing, government control, developed countries of the world, legislative providing.

**Вступ.** Сучасний розвиток соціально-економічних систем зумовлює потребу державного регулювання економічних процесів. Державний вплив на економічні процеси виступає цільовою системою законодавчого, виконавчого та контрольного характеру, яка забезпечує інтенсивне економічне зростання, економічну та соціальну стабільність, належне міжнародне становище держави. Ціни та ціноутворення – індикатор ефективності економічних процесів, який відбиває ефективність державного регулювання економіки.

Аналіз наукової літератури свідчить, що проблема державного регулювання ціноутворення є предметом численних наукових досліджень, які відображають різні її аспекти. Зокрема, проблеми розвитку процесу ціноутворення історично знайшли відображення в працях А. Сміта, Д. Рікардо, К. Маркса, А.Маршалла, Дж.М. Кейнса, Дж.К. Гелбрейта. Висвітленню проблем теорії та практики сучасного ціноутворення присвячені дослідження В.М. Гальперіна, В.Є. Єсіпова, І.А. Єрухимовича, І.В. Ліпсіца, А.Д. Чудакова, Л.О. Шкварчук. Ефективність управління цінами та ціновою політикою досліджена в роботах Т.Г. Євдокимової, Г.А. Маховикової, І.А. Желтякової, С.В. Переверзевої, Я.В. Литвиненка, В.Л. Корінева. Обґрунтування стратегії і тактики ефективного ціноутворення розкрито в роботах Т.Т. Негла, Р.Дж. Долана, Г. Саймона. Практичний досвід формування конкурентних цінових переваг підприємства висвітлено в працях М.В. Марна, Е.В. Регнера, К.К. Завади. Дослідження проблем сучасного державного регулювання цін у зарубіжних країнах подано в роботах М.Ю. Лева, Є.Д. Чувиліна, В.Г. Дмитрієвої.

Отже, ефективно ціноутворення сприяє підпорядкуванню виробництва суспільним потребам. А адекватний рівень цін будь-якої економіки забезпечує її економічне зростання, ефективно конкурентне середовище, орієнтує виробництво на інноваційний зміст, сприяє скороченню витрат виробництва, прискоренню обігу виробничого капіталу, підвищенню якості товарів і послуг, а також їх споживчого попиту.

**Постановка завдання.** Такий стан проблеми детермінує потребу аналізу особливостей державного регулювання цін у промислово розвинених країнах з метою окреслення шляхів його оптимізації в національній економіці. Теоретичні висновки мають бути зроблені з позицій збереження надбань сучасної економічної науки. Мета статті – виявити та узагальнити особливості державного регулювання сучасного ціноутворення промислово розвинених країн.

**Методологія.** Вхіді наукового пошуку були використані ряд методів дослідження: а) теоретичні – системно-структурний (класифікація, систематизація) та ретроспективний аналіз економічної

літератури, нормативно-правових документів, дисертаційних досліджень для визначення концептуальних положень досліджуваної проблеми; б) *емпіричні* – методи математичної статистики для кількісного та якісного аналізу емпіричних даних.

Методологічну основу дослідження склали: сучасні філософські положення і принципи єдності теорії та практики про людину як суб'єкт діяльності, її активність у процесі пізнання; загальнотеоретичні висновки філософії, педагогіки, психології про всебічне формування і розвиток людини; концепції демократизації та гуманізації освіти і виховання.

Теоретичну основу дослідження складають праці провідних вітчизняних та зарубіжних дослідників з: фундаментальних проблем професійної освіти (В.П.Андрущенко, С.У. Гончаренко, І.А. Зязюн, В.Г. Кремінь, Н.Г. Ничкало, С.О.Сисоєва); теорії організації та змісту освіти (А.М. Алексюк, С.У.Гончаренко, В.В.Краєвський, І.Я. Лернер, А.В. Петровський, М.М. Скаткін); проблем теорії і практики професійної підготовки фахівців у технічних університетах (М.З.Згуровський, О.Е. Коваленко, В.С. Ледньов, Е.В. Лузік, О.Г.Романовський, Л.Л.Товажнянський та ін.); теорії організації та змісту модульного навчання у практиці вищої освіти (А.М. Алексюк, В.І. Бондар, Л.М. Романишина, В.Д.Чернілевський, П.А. Юцявічене та ін.); розвитку економічної освіти молоді (В.Я. Бобров, Г.О. Ковальчук, В.А. Козаков, Н.А. Побірченко, О.О.Романовський, та ін.); основ організації та методичного забезпечення самостійної роботи студентів (А.М. Алексюк, С.У. Гончаренко, В.А. Козаков, А.В. Петровський та ін.); розвитку творчості студентів (І.Я. Лернер, С.О.Сисоєва, М.М. Скаткін ін.); організації групової діяльності студентів (М.В.Артюшина, О.Г. Ярошенко, Л.Б. Волошко, Т.Б.Поясок), використання інтерактивних методів навчання (О.І. Пометун, А.В.Светлорусова, П.М.Щербань).

**Результати дослідження.** Розвиток ринкових відносин в Україні зумовив потребу інституційного обґрунтування державного регулювання цін та ціноутворення національної економіки. Однак для забезпечення ефективності цього процесу доцільно проаналізувати, вивчити та узагальнити особливості державного регулювання ринкових процесів у промислово розвинених країнах та ціноутворення зокрема. Важливо осмислити та узагальнити надбаня економічної науки, наукових положень та практичного досвіду ціноутворення розвинених країн, накопичених в умовах ринку для звільнення від застарілих підходів, збереження й використання всього актуального.

Аналіз досвіду розвинених країн свідчить, що рівень, форми й методи державного регулювання ринкових процесів і процесів ціноутворення, зокрема, суттєво відмінні в різних країнах у різні періоди. Водночас, аналіз економічних джерел дозволяє узагальнити економічні функції держави в умовах розвиненого ринку, зокрема, *держава*:

- законодавчо забезпечує нормативно-правові основи розвитку ринкової економіки та законодавчо встановлює інституційні «правила гри» ринкових суб'єктів;

- сприяє стабільному економічному зростанню, здоровій конкуренції та підприємництву, обмеженню монополізму, втілюючи в економічні процеси антициклічні заходи економічного регулювання, попередження кризових спадів, масового безробіття та інфляції за допомогою грошово-кредитної та податкової систем;

- засобами прогресивного оподаткування та системою перерозподілу накопичених бюджетних коштів сприяє подоланню недоліків вільного ринку, який не забезпечує соціально необхідну стабільність, платіжний попит малозабезпечених громадян, соціально сприятливий рівень освіти, охорони здоров'я, науки, культури тощо;

- компенсує відсутність ефективного впливу ринку та приватного капіталу, зокрема на збереження довкілля, розвиток соціально значущих сфер суспільства, забезпечення оборони та вдосконалення державного управління економічними процесами;

- суспільно заохочує споживання корисних товарів і послуг та водночас законодавчо обмежує споживання шкідливих для здоров'я товарів внутрішнього виробництва та імпортованих;

- забезпечує заходи регулювання зовнішньоекономічних відносин з метою захисту внутрішнього ринку від конкуренції іноземних виробників та стимулює експортну діяльність національних підприємств.

Досвід розвинених країн світу, зокрема країн США, Канади, Японії, Європи, Китаю свідчить про значний вплив держави на ринкові процеси з метою мобілізації ресурсів суспільства в умовах довготермінового планування для забезпечення базового рівня розвитку людини в суспільстві [1].

Цінове регулювання в розвинених країнах світу – дієвий інструмент економічної стабільності, який реалізується передусім з метою попередження зростання інфляції, монополізму виробників, зростання цін на сировинні та енергетичні ресурси, ефективного кредитування інвестиційних процесів.

У сучасних країнах розвинутої ринкової системи сформована складна система цін, яка зумовлюється як внутрішньою специфікою господарської діяльності підприємств, так і особливостями зовнішнього інституційного поля національних господарств [1, 3].

Уряди втілюють певні адміністративно-правові та соціально-господарські механізми, які дозволяють аналізувати як співвідношення та рівні цін, так і процеси внутрішнього ціноутворення. Способи та методи державного регулювання цін в різних країнах сформувалися історично, мають національні, кліматичні особливості, орієнтовані на сировинні на політико-економічні умови та обумовлені місцем держави в світовій економіці.

Аналіз наукових досліджень дозволяє зробити висновок, що в промислово розвинених країнах державний контроль над цінами товарів національних економік здійснюється від 5% до 50% [1; 3].

Традиційно найменша частка державного впливу на ринкові процеси (близько 5%) належить США. Регулювання цін продукції аграрного сектора здійснює Міністерство сільського господарства. Контроль за цінами інших галузей національної економіки здійснює Антитрестове управління Міністерства юстиції та Федеральна торгова комісія. Штатам надано повноваження контролю тарифів на електроенергію. Державний вплив на ціноутворення в США здійснюється переважно на продукцію природних монополій (енергетика), фермерські ціни, на рівні штатів – електроенергія, міжміські автомобільні та залізничні перевезення. А спеціальні підрозділи Федеральної торгової комісії застосовують пряме державне регулювання цін на електроенергію, комунальні послуги, продукцію аграрного сектора, певні товари роздрібною торгівлі [7].

Хоча уряд Японії дотримується політики обмеження державного впливу на ринкові процеси, однак не віддає на відкуп стихійним ринковим силам та структурам процеси формування цін. Тому близько 20% споживчих цін Японії регулює держава. Уповноваженим органом регулювання ціноутворчих процесів, планів, проектів з координуванням цінової політики Японії є Бюро цін при Агенції з економічного планування, яке щорічно публікує аналітичну «Доповідь про ціни» та надає споживачам інформацію про ціни он-лайн. Значна частина регульованих цін Японії припадає на продукцію аграрного сектора – рис, пшеницю, м'яси та молочні продукти і навіть питну воду. Також держава регулює тарифи на електроенергію, газ, залізничні перевезення. Особлива увага уряду Японії приділяється й регулюванню цін на освітні та медичні послуги. Водночас, для підтримки національного виробника застосовується кількісні обмеження імпорту м'яса, цукру, шовку-сирцю тощо. Держава також створює буферні запаси цих продуктів на період спаду цін та розпродает запаси в період їх зростання. Державними органами Японії встановлюються й рекомендовані ціни, зокрема, на рис та пшеницю – парламентом за поданням прем'єр-міністра, на м'яси та молочні продукти – міністром землеробства, лісництва та рибальства. Рекомендовані ціни знаходяться під постійним контролем повноважних органів та залежно від економічної ситуації мобільно переглядаються [8].

Аналіз ціноутворчих процесів країн Європейського Союзу свідчить про наднаціональний контроль над цінами в рамках співдружності, який здійснюють комісії ЄС, а рішення приймає Рада Міністрів ЄС на рівні міністерств країн-учасниць. В межах Європейського Союзу на національному рівні встановлюється до 15% цін. Зокрема, контроль за цінами країн Європейського Союзу здійснюється на переважну частину продукції аграрного сектора (від 88 до 97%) [4, с.138-154].

Передусім здійснюється нагляд за цінами продукції землеробства (пшениця, ячмінь, жито, кукурудза, рапс, соняшник), крупний рогатий скот, молоко, цукор, оливкове масло. Крім сільськогосподарської продукції в країнах ЄС 1980 року здійснюється над національний контроль за цінами на вугілля, сталь та прокат шляхом квотування, встановлення твердих обов'язкових цін – базисних для всіх країн-членів ЄС. Відхилення цін виробників продукції металургії не може перевищувати 5%.

Крім чорної металургії регулювання цін на продукцію виробників ЄС здійснюється в текстильній промисловості, суднобудуванні, виробництвах легкових автомобілів, побутової техніки, устаткування з числовим програмним управлінням. Значна увага приділяється також контролю за діяльністю підприємств, які об'єднуються, зливаються або опосередковано виявляють вплив на процеси ціноутворення.

Стосовно державного регулювання цін на послуги природних монополій, то за рекомендацією ЄС у більшості країн не практикуються дотації, а обґрунтовуються ціни на товари та послуги суспільного використання. Це стосується електро-, водо, газопостачання, служби зв'язку, транспорту тощо.

З метою підвищення тривалості життя населення в країнах ЄС розробляються нові, більш якісні методики лікування, які потребують більш досконалих лікарських засобів. Однак при цьому збільшується вартість лікування та медичного обслуговування. Для оптимізації ціноутворення на фармацевтичну продукцію прийнята відповідна директива, яка обумовлює продаж лікарських препаратів. Водночас, в країнах ЄС запроваджено різні системи оплати вартості лікарських

препаратів населенням: спільне страхування, плата за отримання рецепта та спільна оплата в межах відносних (орієнтовних) цін. Одним із заходів ціноутворення лікарських препаратів є регулювання рівнів рентабельності фармацевтичних компаній. Так, в Іспанії діє принцип обмеження частки прибутку в ціні від 12 до 18%, тоді як у Великій Британії регулюються прибутки компанії в цілому.

Таким чином, процеси ціноутворення ЄС сприяють підвищенню ефективності сучасного ринку, забезпеченню споживачів суспільно значущими товарами й послугами. Водночас, розгляд специфіки цінотворчих процесів країн ЄС дозволяє виявити національні особливості формування цін у Європейській співдружності.

Так, в Австрії державою регулюється близько 10% цін на товари й послуги національної економіки. Ціни на товари і послуги державних монополій (тютюнові вироби, сіль, поштові збори, телефонні, телеграфні та залізничні тарифи) встановлює парламент власними рішеннями. Міністерство фінансів законодавчо контролює ціни на алкогольні напої. А контроль за виконанням встановленого рівня цін покладено на місцеві органи земель та поліцію. Штучне завищення цін передбачає законодавчу відповідальність та штрафні санкції [11].

Державному сектору економіки Франції належить незначна питома вага у ВВП. Передусім це – природні монополісти (газова промисловість, транспорт, електроенергетика), а також деякі конкурентні ринкові галузі (національний та комерційні банки, страхові компанії, окремі підприємства). Для монополістів держава встановлює суспільно прийнятні економічні параметри, а для конкурентних галузей забезпечує ефективні інституційні основи. Співвідношення між регульованими та вільними ринковими цінами орієнтовно 20% до 80%. Упродовж 30 повоєнних років державне регулювання ціноутворення було невід'ємною складовою політики «дирижизму». На певних етапах розвитку регулювалися навіть всі ціни. Досвід цінового стимулювання промислового розвитку Франції узагальнює такі етапи:

- *договірні програми* (1966-1970 рр.) (підприємства самостійно встановлювали ціни, однак виконували ряд компромісів стосовно рівня заробітних плат та інвестицій);
- *договірні ціни* (1971 р.) (встановлення урядом лімітів зростання цін на період їх дії, при цьому зростання цін становило близько 1,5 %);
- *угоди-програми* (1972-1976 рр.) (комбінована система нормування ціноутворення, стимулювання продуктивності праці та заохочення до гнучкого режиму ціноутворення);
- *всезагальний контроль над цінами* (1976 р.) (встановлення повного державного контролю над цінами на чотири місяці, як надзвичайний захід боротьби з інфляцією);
- *помірні компроміси* (1977-1978 рр.) (лібералізація цін, можливість адаптації цін до рівня кожного підприємства).

Процес лібералізації цін тривав у першій половині 80-х років, що дозволило звільнити від державного регулювання 80% цін промислової продукції. Особливості сучасного ціноутворення Франції зорієнтовані передусім на економічний аналіз механізму ринку, встановлення правової відповідальності господарських суб'єктів за порушення конкурентної поведінки, дотримання принципу «економічної свободи» [6].

Досвід державного цінового регулювання Швейцарії свідчить, що законодавчо регулюються ціни майже 50% обсягу товарного виробництва. Особлива увага приділяється державному сектору економіки. Зокрема, аграрному сектору, який захищається від зовнішнього конкурентного тиску шляхом квотування ввозу продукції агропромислового комплексу, переважно овочів і фруктів. Дотаційними у Швейцарії є також тарифи на залізничний транспорт і будівництво доріг. Контроль за рівнем цін здійснюють не тільки державні органи нагляду, але й суспільні організації, як-то Фонд захисту прав та інтересів споживачів [3, с. 169-178]. Частка регульованих цін у Данії незначна, складає біля 6%. Ціни формуються переважно в умовах вільної конкуренції. Головний напрям впливу держави на процеси ціноутворення – захист конкуренції від діяльності монополій. Діючий Закон про ціни та прибутки (1974 р.) регламентує певний порядок формування цін. Порушення встановленого порядку обкладається штрафними санкціями та арештом майна. Система державних дотацій у Данії практично відсутня. Однак, існує державна система державної підтримки фермерів (надання державних гарантій на позики, капітальне будівництво, впровадження енергозберігаючих систем, пільгові кредити молодим фермерам, які придбали власне господарство тощо). Відповідно до Консолідованого Закону Данії про захист національного здоров'я значна увага приділяється й ціноутворенню лікарських препаратів та виробів медичного призначення [1, с. 169-178].

Контрольовані державою ціни в Іспанії складають 10% загальної структури споживчих цін. *Фіксовані ціни* встановлює міністерство економіки та фінансів, передусім на предмети першої необхідності (молоко, хліб тощо). Списки регульованих цін товарів та послуг постійно оприлюдню-

ються в бюлетенях комерційної інформації. *Дозвільні ціни* природних монополій формує урядова комісія з економічних питань. Належність природних монополій державі зумовлює контроль за тарифами електроенергії, газу, бензину, керосину, дизельного палива, нафти для виробництва добрив, а також послуг залізничних, автомобільних, пасажирських та вантажних перевезень, поштових послуг. Вища рада з цін Міністерства економіки та фінансів встановлює *повідомлювальні ціни* на рослинні масла, фуражне зерно, пастеризоване молоко та мінеральні добрива. Їх зміна можлива лише на основі повідомлення законодавчого органу, але не раніше, ніж за місяць до їх впровадження. Ціни на послуги водопостачання, медичного, оздоровчого обслуговування населення, міські автомобільні та залізничні пасажирські перевезення є *місцевими*. Їх встановлюють провінційні комісії з ціноутворення [8].

Близько 20% цін споживчих товарів та послуг Греції регулюється державою. Значна увага приділяється регулюванню цін продукції сільського господарства. Так, пшениця, тютюн, родзинки, сільськогосподарська техніка та запасні частини до неї є предметом державного регулювання цін. Тарифи на електроенергію, громадський транспорт, зв'язок, поштові послуги, послуги перевезення авіаліній, каботажного плавання, бензину, мазут, дизельне паливо також регулюються державою. Значному регулюванню цін у Греції піддаються товари та послуги туристичного бізнесу та суміжних галузей, зокрема харчосмакових товарів, безалкогольних напоїв, ресторанів, барів, автостоянок, орендної плати за житло тощо [1, с.88-96].

**Висновки.** *Наукова новизна дослідження полягає в систематизації результатів аналізу особливостей державного регулювання сучасного ціноутворення промислово розвинених країн, що дозволяє узагальнити ряд висновків:*

1. Переважна більшість країн розвинутого ринку регулює цінотворчі процеси на законодавчому рівні, орієнтуючись на певні принципи, методи та порядок формування цін.

2. Уповноважені державні органи промислово розвинених країн здійснюють стратегічне, тактичне регулювання ціноутворення, а також забезпечують формування цін на соціально значущі товари і послуги.

3. Законодавче забезпечення регулювання ціноутворення у більшості промислово розвинених країн світу було прийнято та діє з середини ХХ століття, а у Великій Британії, США та Франції – з кінця ХІХ століття зі змінами та доповненнями, орієнтовано на особливості економічної політики.

4. Порівняльний аналіз досвіду ціноутворення ряду розвинених країн світу з досвідом регулювання цінотворчих процесів в Україні свідчить, що незважаючи на низку прийнятих законодавчих документів стосовно проблем національного ціноутворення спостерігається недостатня ефективність регулювання та законодавчого забезпечення зазначених процесів з метою підтримки ділової активності підприємницького сектору економіки. Суб'єкти господарської діяльності в Україні практично не мають повноважень впливу на ефективність національного ціноутворення.

*Результати дослідження мають теоретичне та практичне значення, оскільки можуть бути використані з метою підвищення ефективності національного ціноутворення в Україні, забезпечення інтересів виробників і споживачів доцільно розробити й законодавчо прийняти національну цінову стратегію.*

Результати дослідження можуть бути використані в *перспективних подальших наукових розробках* при вивченні проблем підвищення ефективності національного ціноутворення, зокрема обґрунтування методологічних основ, модернізації національного механізму формування цін стратегічних та соціально значущих галузей, які безумовно потребують державної підтримки.

#### Література:

1. Чувилін Е. Д. Государственное регулирование и контроль цен в капиталистических странах / Е. Д. Чувилін, В. Г. Дмитриева. - М. : Финансы и статистика, 1991. - 350с.
2. Липсиц И. В. Ценообразование (Управление ценообразованием в организации) / И. В. Липсиц ; 3 изд. переаб. и доп. - М. : Экономистъ, 2004. - 448с.
3. Лев М. Ю. Регулирование ценообразования в развитых странах / М. Ю. Лев. - СПб. : ГУЭиФ. - 2004. - 430 с.
4. Евдокимова Т. Г. Теория и практика управления ценами / Т. Г. Евдокимова, Г. А. Маховикова, И. А. Желтякова, С. В. Переверзева. - СПб. : Издательский дом «Нева» - 2008. - 208 с.
5. Долан Р. Дж. Эффективное ценообразование / Р. Дж. Долан, Г. Саймон. - М. : Издательство «Финансы», 2005. - 416 с.
6. Трушицын С. Н. Особенности государственного регулирования цен во Франции. / С. Н. Трушицын // Вопросы экономики. - 1992. - №6. - С.52 - 59.
7. Официальный сайт Института США и Канады Российской академии наук (ИСКРАН). [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [www.iskran.ru](http://www.iskran.ru)



8. Body of knowledge on infrastructure Regulation. [Electronic resource]. - Access: <http://www.regulation-bodyofknowledge.org/>
9. Une loi de une un droit régularisation et un prix (1945, dans une rédaction un 71 an) Une Belgique senat, 07.12.1971 / <http://www.senate.be/>
10. Gesetz über Preisen das 1948 in Schriftleitung das 1988. Ausfertigungsdatum: 10.04.1948.
11. United Kingdom's Office for National Statistics (ONS) [Electronic resource]. - Access: <http://www.ons.gov.uk/ons/taxonomy/index>.

УДК 330.341.13

**Єрешко Ю.О.**

канд. економ. наук, доцент

Національний технічний університет України «КПІ»

## **ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ЯК ФАКТОРА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ**

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА КАК ФАКТОРА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ**

## ***ECONOMIC ESSENCE OF AN INTELLECTUAL CAPITAL AS THE ECONOMY'S INNOVATIVE DEVELOPMENT FACTOR***

*Виходячи із циклічного характеру розвитку економіки, а відтак, потреби у постійному пошуку факторів за межами виробничих можливостей з метою подолання деструктивності та переходу до нового, більшого за своїми можливостями, циклу, доведено необхідність інноваційності економічного зростання з метою досягнення системою сталого розвитку. Обґрунтовано економічну природу інтелектуального капіталу як фактору інноваційного розвитку економіки.*

*Ґрунтуючись на аналізі досліджень класичних політекономістів, неокласиків та інституціоналістів, визначено економічну сутність інтелектуального капіталу як здатності людей, використовуючи особистий фактор виробництва, вірніше його частину, – знання та інтелект, генерувати уречевлений. А також, обґрунтовано місце інтелектуального капіталу в системі продуктивних сил суспільства – його особливість одночасної приналежності і до нематеріальної (як форми розвитку індивіду), так і до матеріальної (прикладних знань) сфери.*

*Зважаючи на мультихарактерність знань, доведено доцільність використання концепції інтелектуального капіталу з метою конкретизації їх економічного змісту та управління ними. Проаналізовано економічні дослідження інтелектуального капіталу, яким властивий управлінських аспект і з'ясовано, що вони, переважно, зводяться до оцінки та моніторингу, що використовуються, здебільшого, в якості індикатору прогресу економіки знань, або інструменту коригування стратегій розвитку.*

*Структуризація знань в розрізі інтелектуального капіталу, дає підставу для припущення про підвищення ефективності управління знаннями на мікрорівні внаслідок ефективізації даного процесу на макрорівні. Таким чином, можна зробити висновок про доцільність розробки механізму та удосконалення теорії управління інтелектуальним капіталом в різних розрізах економічної системи.*

**Ключові слова:** інтелектуальний капітал, інновації, знання, економіка знань, сталий розвиток, інноваційний розвиток

Исходя из циклического характера развития экономики, а следовательно потребности в постоянном поиске факторов производства вне производственных возможностей с целью преодоления деструктивности и перехода к новому, большему по своим возможностям, циклу, доказана необходимость инновационности экономического роста на пути к достижению стабильного развития. Обоснована экономическая природа интеллектуального капитала как фактора инновационного развития экономики.

Проведенный анализ исследований классических политэкономистов, неоклассиков и институционалистов позволяет определить экономическую сущность интеллектуального капитала как способности людей, используя личностный фактор производства, вернее его часть, – знания и интеллект, генерировать овеществленный. А также, обосновано место интеллектуального капитала в системе продуктивных сил – его особенность одновременной принадлежности и к нематериальной (как формы развития индивида), и к материальной (прикладные знания) сфере.

Ввиду мультихарактерности знаний, доказана целесообразность использования концепции интеллектуального капитала с целью конкретизации их экономического содержания и управления ими. Проанализированы экономические исследования интеллектуального капитала, которым свойственен управленческий аспект, и определено, что они в основном сводятся к оценке и мониторингу, которые используются как индикатор прогресса экономики знаний, либо инструмент корректировки стратегий развития.

Структуризация знаний в разрезе интеллектуального капитала дает основу для предположения о повышении эффективности управления знаниями на микроуровне вследствие эффективизации данного процесса на макроуровне. Таким образом, следует вывод о целесообразности разработки механизма и усовершенствования теории управления интеллектуальным капиталом в разных разрезах экономической системы.

**Ключевые слова:** интеллектуальный капитал, инновации, знания, экономика знаний, устойчивое развитие, инновационное развитие

*Based on the cyclical nature of the economy development, and therefore the need for constant search for the factors of production outside the production capacity to overcome the destructiveness and transition to a new cycle, larger in its capabilities, there proven the necessity of innovative economic growth on the way to a sustainable development. The economic nature of the intellectual capital as the factor of innovative development of economy was grounded.*

*Based on the classic politeconomists, neoclassics and institutionalists groundwork analysis, there was defined the economic essence of the intellectual capital as a people's capacity, using the personal factor of production, rather part of it – the knowledge and intellect, to produce objectified factors. Also, there was justified the place of an intellectual capital in a system of productive forces – its feature of simultaneous affiliation to an immaterial (as a form of individual development), as far as to a material (applied knowledge) sphere.*

*In a view of multi-specificity of knowledge, there was proven the expediency of using the intellectual capital concept in order to concretize their economic content and managing. There were analyzed the economic studies of intellectual capital peculiar to administrative aspect and there was defined that they are largely focused on to an assessment and monitoring, usually used as an knowledge economy growth indicators or as an adjustment tool of development strategies.*

*Knowledge structuring in an intellectual capital cut provides a basis to assume that the knowledge management efficiency improvement at the micro level is the result of this process effectivization at the macro level. Therefore follows a conclusion on the advisability of development of a mechanism and improving the theory of the intellectual capital management in a different cuts of an economic system.*

**Key words:** intellectual capital, innovations, knowledge, knowledge economy, sustainable development, innovative development

**Вступ.** Сталий розвиток країни в довгостроковій перспективі, залежить, передусім, від її здатності до продукування інновацій, що, в свою чергу, значною мірою виявляється в ефективності управління знаннями.

Дослідження Світового банку свідчать, що структура національного багатства розвинених країн виглядає, в середньому, так: фізичний капітал – 16%, природний капітал – 20 %, людський капітал – 64%. В Японії і Німеччині останній показник досягає 80% [11]. До того ж, розвинені країни мають показник зайнятості населення у сфері науки і технологій – понад 25%, та сукупний обсяг інвестицій кожної у знання переважає в середньому 9% від ВВП.

За даними Глобального інноваційного індексу, Україна займає 14 місце в Світі за рівнем продукування знань, 25 – за рівнем освіти, 15 – за рівнем ефективності інновацій, проте лише 64 за загальним рівнем інновативності економіки [5].

Отже, активний розвиток фундаментальної науки, розвинута наукова база і, навіть, достатня ефективність інновацій не дають гарантії інноваційного розвитку економіки. Таким чином, постає проблема управління знаннями з метою перетворення людського потенціалу у реальний продуктивний фактор розвитку. В якості основного підходу до конкретизації знань з економічної точки зору, а, відтак, вибудови підґрунтя в управлінні ними використовують концепцію інтелектуального капіталу.

Проблематика управління знаннями знайшла своє відображення в працях таких вчених, як: Г. Беккер, Дж. Гелбрейт, П. Друкер, Л. Едвінссон, К. Гріффін, Г. Кант, М. Маллоун, К. Маркс, Ф. Махлуп, У. Петті, Д. Рісмен, А. Сміт, Р. Солоу, Е. Тоффлер, У. Хадсон, Д. Шнайдер, Й. Шумпетер, Т. Шульц, І. Крейдич, В. Семиноженко, Л. Федулова, Г. Яловий та ін.

Ґрунтовність досліджень вищезгаданих авторів, а також, сучасний рівень розвитку теорії факторів виробництва дає можливість здійснити глибокий аналіз економічної сутності інтелектуального капіталу з метою подальшої розробки ефективного механізму управління знаннями у вітчизняних реаліях.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є обґрунтування ролі інтелектуального капіталу у забезпеченні інноваційного розвитку економіки та дослідження його економічної природи, сутності і структури.

**Методологія.** Дослідження виконано з використанням діалектичних порівнянь, синтезу, проєкції, моделювання та інших загальнонаукових та спеціальних методів пізнання.

**Результати дослідження.** Циклічний характер розвитку економіки зумовлює потребу у пошуку та/або генерації факторів і засобів за межею граничних її можливостей з метою подолання деструкцій, безумовно властивих кожній системі, що дасть поштовх до переходу до нового, вірніше новітнього, більшого за своїми можливостями циклу розвитку. За К. Марксом, потреба у впровадженні науково-технічних розробок і технологій, іншими словами інноваційному розвитку, стає наріжною за умови неможливості створення або примноження додаткової вартості за рахунок інтенсифікації праці, подовження робочого дня, залучення дешевшої робочої сили тощо [2]. На думку Й. Шумпетера – фактичного “батька” поняття “інновації”, що розглядав їх як нові комбінації використання ресурсів, зміни у технологіях та управлінні, – власне змістом кетегорії “розвиток” є “впровадження нових комбінацій” [9]. М. Д. Кондратьєв зазначав: “Перед початком висхідної хвилі кожного великого циклу, а іноді і на самому його початку, спостерігаються значні зміни ... Ці зміни зазвичай виражаються в глибоких змінах техніки виробництва і обміну (яким, в свою чергу, передують значні винаходи та відкриття)” [1].

Таким чином, поштовхом до інноваційного розвитку стає по-перше: деструктивність економіки, як цілісної системи, по-друге: діалектична єдність протидії двох основних об’єктивних законів, що формулює, з рештою, головну мету економічних вчень – пошук максимально можливого задоволення необмежено зростаючих потреб суспільства в умовах обмеженості ресурсів, по-третє: постійні зміни навколишнього середовища і, як наслідок, – альтернація економічних умов життєдіяльності людства.

Отже, інноваційність розвитку являє собою, фактично, намагання системи побороти власну деструктивність та подолати поріг ефективності, що є логічною її властивістю.

Кажучи про інновації, буде докорінно невірним ототожнювати їх із винаходами, розробками або нововведеннями. Наприклад, нововведення, на думку Й. Шумпетера, самі по собі не є економічними факторами [8]. Одночасно із цим, хоча високий розвиток фундаментальної науки і людського капіталу – джерел інновацій, не може гарантувати інноваційності зростання, більшість неоіндустріальних економік світу характеризуються значною наукоємністю, розвинутою науковою базою та високими показниками виробництва інноваційного продукту. Таким чином, мова йде про правильне перетворення людського потенціалу у реальний фактор економічного зростання.

Однією із властивостей сучасної розвиненої економіки є переважання зайнятості населення у нематеріальній сфері, тобто саме неоіндустріальна економічна система, а також, посилення ролі нематеріальних компонентів продукції: наукоємність високотехнологічного виробництва і, почасти, активна залежність обсягів реалізації “простого” товару від інтелектуальної складової підприємства: іміжду, брендів, репутації, компетенції співробітників, піару тощо. Таким чином, можна висунути припущення про актуальність економіки знань – економіки, де інновації та інтелектуальний капітал відіграють домінуючу роль у економічному розвитку.

Для розуміння економічної сутності інтелектуального капіталу, належить дослідити його місце в системі продуктивних сил суспільства. Ще за часів фізіократів, вченими виділено два основних фактори виробництва – землю і робочу силу. В процесі еволюції економічних вчень і предмета економічної теорії, еволюціонує, власне, і концепція продуктивних сил: так, Ж. Б. Сей виділяє вже капітал, землю і робочу силу, Дж. Б. Кларк додає підприємницькі здібності до “Сеевої трійки”, а Ф. Махлуп, вживаючи вперше термін “економіка знань”, надає знанням значення головного і вирішального фактору суспільного виробництва і економічного зростання [3].

До того ж, наука і знання займають окреме місце в структурі виробництва: як форма розвитку індивіда і його соціальної свідомості, – належать до нематеріальної сфери, а в якості продуктивної сили (прикладних знань) – до матеріальної. В процесі праці, людина перетворює навколишню природу у своїх інтересах, одночасно перетворюючи і власну, внутрішню природу, накопичуючи знання і навички, що генерує суспільний розвиток. Разом з тим, революційним елементом продуктивних сил залишається уречевлений фактор суспільного виробництва – засоби виробництва, що швидко змінюються і еволюціонують з розвитком людини. Саме еволюція засобів виробництва і являє собою інновації, що стали «уречевленими знаннями». На наш погляд, саме здатність людини, використовуючи особистий фактор виробництва, вірніше його частину, – знання та інтелект, генерувати уречевлений – інновації, і є інтелектуальним капіталом.

Мультихарактерна природа знань та системна неоднорідність вирізняє їх з-поміж “традиційних” економічних факторів. Так, частина знань не може бути відокремленою від їх носія, або не піддається копіюванню, інші, навпаки, – активно і вільно тиражуються. Таким чином, використовуючи концепцію інтелектуального капіталу, в розрізі його структури, видається можливим конкретизувати економічний зміст знань, а саме:

- людський капітал – знання, невідокремлювані від людини-носія (вміння, навички, досвід, ноу-хау тощо), потенціал генерації знань людиною. Вимірює якість використання людського потенціалу через креативність та інновативність;

- структурний капітал – знання, що забезпечують умови функціонування людського капіталу (культура, звичаї, бази даних, процеси, патенти, авторські права, торгові марки, інформаційні системи, організаційна структура, корпоративна культура тощо). Через багатогранність структурного капіталу, виділяють також його елементи: організаційний, процесний та інноваційний капітал;

- споживчий капітал – знання, що виникають в процесі економічних відносин (ринкові відносини, відносини власності, кооперація, репутація серед клієнтів, імідж тощо).

На сьогодні, управління інтелектуальним капіталом зосереджене, переважно, на мікрорівні – існує множина теорій і концепцій, стратегій управління, застосовуваних організаціями різного роду. Проте, структуризація знань в розрізі інтелектуального капіталу дає підставу припустити, що ефективність управління ними окремим суб’єктом, залежить від ефективності управління загальним інтелектуальним капіталом країни.

Інтелектуальні ресурси країни є результатом взаємодії всієї сукупності суб’єктів, тому, теорія управління інтелектуальним капіталом має спиратись, передусім, на створення сприятливих умов для генерації знань, обміну знаннями та перетворення знань на прикладні інновації.

Перші спроби управління знаннями здійснювались ще за класиків, переважна більшість досліджень не мала на меті управління інтелектуальним капіталом, а радше, стосувалася його оцінки з різних позицій та, зазвичай, для демонстрації досягнень в області економіки знань. До прикладу, дослідження Міністерства промисловості, торгівлі і зайнятості Ізраїлю “Інтелектуальний капітал держави Ізраїль: 60 років досягнень” [10], описує елементи інтелектуального капіталу через сукупність індикаторів, залишаючи простір для подальшого аналізу.

Більш пізні вчення починають досліджувати інтелектуальний капітал з позиції економіки в цілому – як фактор інноваційного розвитку. Так, на думку Дж. Шиуми та А. Лерро, інтелектуальний капітал – це знання “неявні і кодифіковані”, і лежать в основі інноваційного розвитку, виступаючи його основою [7].

Схоже трактування лежить в основі моделі міжнародної дослідницької групи з оцінки і управління інтелектуальним капіталом “Arbeitskreis Wissensbilanz”: інтелектуальний капітал є ресурсом, що впливає на регіональні/національні бізнес-процеси [4]. Вихідним пунктом аналізу інтелектуального капіталу за даної моделі є визначення цілей розвитку економіки. Далі, визначаються найбільш значимі елементи інтелектуального капіталу і здійснюється їх декомпозиція на більш елементарні частини. Таким чином, встановлюються управлінські взаємозв’язки між цілями системи та елементами інтелектуального капіталу. Далі відбувається оцінка стану елементів і відповідне коригування стратегії розвитку системи. Загалом, така модель є достатньо перспективною для застосування у подальших дослідженнях в теорії управління інтелектуальним капіталом економіки в цілому.

Насправді, поняття інтелектуального капіталу у сучасному розумінні та теорії управління знаннями з'явилося відносно нещодавно, наприкінці ХХ ст., завдяки шведському економістові Л. Едвінссону –Л. Едвінссон і М. Маллоун вважаються піонерами економічної думки з теорії інтелектуального капіталу. На сьогодні, не існує єдиної концепції управління інтелектуальним капіталом як на мікро-, так і на макрорівні, а дослідження, що мають управлінський аспект, часто зводяться до оцінки інтелектуального капіталу, що використовується, здебільшого, в якості індикатору прогресу економіки знань, або інструменту коригування стратегій розвитку.

**Висновки.** Сучасний стан розвитку світової економіки впевнено доводить необхідність продукування інновацій, інноваційного характеру цього розвитку. Економіка будь-якого рівня – результат синергії членів суспільства, рівня розвитку їх продуктивних сил, що залежить, в свою чергу, від ефективності управління знаннями. Здатність людини до продукування реальних уречевлених у засобах виробництва знань, є інтелектуальним капіталом, власне, людини, організації, економіки в цілому. Людський фактор відіграє, останнім часом, все більшої ролі розвитку економіки, що пояснюється активною інформатизацією, соціалізацією “без кордонів”. Таким чином, є підстава вести мову про інтелектуальний капітал як джерело інноваційного розвитку.

З іншого боку, знання стають інтелектуальним капіталом, лише за умови їх матеріалізації, появи властивостей революційного впливу на навколишнє середовище. Отже, з'являється безпосередня проблема в управлінні не тільки знаннями, особистими, а і знаннями уречевленими.

Переважає більшість досліджень з управління інтелектуальним капіталом зводиться до, власне, аналізу і моніторингу його стану, не пропонуючи апарату управління. Таким чином, очевидно стає потреба у розробці механізму та удосконаленні теорії управління інтелектуальним капіталом в якості наступного етапу дослідження даної проблематики.

Науковою новизною дослідження є переосмислення поняття “інтелектуальний капітал” і виокреслення напрямків розробки механізму управління ним.

#### Література:

1. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвиденья: Избранные труды/Международный фонд Н.Д. Кондратьева и др. – М.: Экономика, 2002. – 767с.
2. Маркс К. Критика политической экономии / К.Маркс, Ф.Энгельс // Сочинения. . – 2-е изд. – М., 1968. – Т. 46.ч.1. – С. 256-301.
3. Федуллова Л.І. Економіка знань: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / НАН України; Ін-т екон. та прогнозів. НАН України. - К., 2009. – 600 с.
4. Alwert K., Bornemann M., Will M. et al. Wissensbilanz – Made in Germany: Leitfaden zur Erstellung einer Wissensbilanz. [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://www.akwissensbilanz.org/Infoservice/Infomaterial/WB-Leitfaden\\_2.0.pdf](http://www.akwissensbilanz.org/Infoservice/Infomaterial/WB-Leitfaden_2.0.pdf)
5. GII Annual Report 2015 [electronic source]: <https://www.globalinnovationindex.org/content/page/gii-full-report-2015/#pdfopener>
6. Edvinsson, Leif, and Michael S. Malone. Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower. (1997). Schiuma G., Lerro A., Knowledge-based dynamics of regional development: the intellectual capital innovation capacity model // International journal of Knowledge-based Development, Vol. 1, 2010. – P. 39-52.
7. Schumpeter J.A. Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Berlin: Dunker&Humblot, 1997. – S.88-110
8. Schumpeter J. The Theory of Economic Development. Cambridge; Harvard, 1934
9. The Intellectual Capital of State Israel: 60 years of achievements. Режим доступу: <http://www.moital.gov.il/ic>
10. World Bank Annual Review of Development Effectiveness 2008 : Shared Global Challenges Annual Review of Development Effectiveness 2008 : Shared Global Challenges <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/6553>

**Мілай А.О.***канд. економ. наук, доцент  
Національний технічний університет України «КПІ»*

## **МЕТОДОЛОГІЧНИЙ ПІДХІД К АНАЛІЗУ ТЕОРІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ І ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ**

## **МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ ТЕОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

## **METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ANALYSIS OF THE THEORY OF ECONOMIC CRISIS AND ECONOMIC DE- VELOPMENT**

*В дослідженні проводиться аналіз системи розподілу праці з позицій теорії трудової вартості. Визначається, що єдиним базовим ресурсом економічної системи є праця, усі інші матеріальні ресурси є похідними і розкладаються на живу і уречевлену працю. В економічній системі відокремлюється об'єкт по відношенню до якого проводиться аналіз рівня розподілу праці, визначаються основні проблеми розвитку системи розподілу праці і шляхи їх вирішення капіталістичної системою господарства. Розглядається проблема отримання прибутку на рівноважному ринку. В той же час, визначається помилковість деяких положень сучасної економічної теорії стосовно моделі утворення прибутку в реальному секторі економіки, основних чинників виникнення диспропорцій у виробництві і споживанні, появи безробіття, економічної кризи і стагнації. Аналізуються особливості виробництва інноваційної продукції і інноваційного процесу в сучасній економічній системі.*

**Ключові слова:** економічна криза, рівень розподілу праці, продуктивність праці, додаткова вартість, прибуток, система техно-економічного відтворення.

В статье проводится анализ системы разделения труда с позиции теории трудовой стоимости. Определяется, что единственным базовым ресурсом экономической системы является труд, все другие материальные ресурсы являются производным и раскладываются на затраты живого и овеществленного труда. В экономической системе выделяется объект, по отношению к которому проводится анализ уровня разделения труда, определяются основные проблемы развития системы разделения труда и пути их решения. Рассматривается проблема получения прибыли на равновесном рынке. В то же время, определяется ошибочность, некоторых представлений современной экономической теории относительно модели формирования прибыли в реальном секторе экономики, основных факторов возникновения диспропорций в производстве и потреблении, причин экономического кризиса, безработицы и стагнации. Анализируются особенности производства инновационной продукции и инновационного процесса в современной экономической системе.

**Ключевые слова:** экономический кризис, уровень разделения труда, производительность труда, прибавочная стоимость, прибыль, система техно-экономического воспроизводства.

*The article analyses the system of division of labour from the perspective of the labour theory of value. Determined that the only resource base of the economic system is the work of all other material resources are derived and displayed on the costs of labour and materials. The economic system is allocated an object in relation to which the analysis of the level of division of labour, identifies the main problems of the division of labour and their solutions. The problem of making a profit on the market equilibrium. At*

*the same time, is determined by the error of some concepts of modern economic theory regarding the formation of profit model in the real economy, the main factors leading to imbalances in production and consumption, the causes of the economic crisis, unemployment and stagnation. It is concluded that the production of innovative products possible in the first place, at a certain level of development of the division of labour, and secondly, in the economic system, where there is a sufficient number of labour force, which provides production and consumption of a certain number of products. The features of the production of innovative products and innovative processes in the modern economic system.*

**Keywords:** *economic crisis, the level of division of labour, productivity, surplus value, profit, system of techno-economic reproduction.*

**Вступ.** Дослідженню проблематики теорії кризи та проблем економічного зростання присвячено багато праць вітчизняних і західних науковців, найбільш відомі з них - Й.Шумпетер[1], Абалкін Л.И [2], Гальчинський А.С [3], Гелбрейт Дж. [4], Макконел К. [5], Геєць В.М [9].

Однак, на сучасному етапі розвитку економічної теорії залишається багато актуальних економічних питань на які фахівці не дають однозначної відповіді. Чому, наприклад, існує на протязі століть невелика, майже постійна, кількість розвинутих країн і поряд з ними сотні, так званих, країн які розвиваються? В чому полягає причина економічних криз? Чому не співпадає тренд економічного циклу країн, які, так чи інакше, є часткою світової економіки? Чому політика кількісного пом'якшення, хоча і збільшила баланс ФРС с 2008 року більш ніж в чотири рази, не призводить до бажаного рівня інфляції в розмірі 2% на рік, більш того дефляційна криза продовжується?

На ці та інші питання, в межах існуючої економічної парадигми, світове суспільство, так чи інакше, не знаходить однозначної відповіді.

**Постановка завдання.** Основною метою наукової статті є визначення методологічного підходу к дослідженню природи економічного зростання і економічної кризи.

Завдання роботи полягають в аналізі моделі отримання прибутку в рівноважній економічній системі, а також основних чинників виникнення диспропорцій у виробництві і споживанні, появи безробіття, економічної кризи і стагнації. Окреме завдання дослідження полягає в визначенні певних особливостей виробництва інноваційної продукції і інноваційного процесу в сучасній економічній системі.

**Методологія дослідження.** Теоретичною та методологічною основою статті є роботи вітчизняних і зарубіжних вчених в галузі дослідження природи економічної кризи. У роботі використовувались загальнонаукові та спеціальні методи дослідження економічних процесів і явищ. Із загальнонаукових методів застосовано: абстрактно-теоретичний, діалектичний, аналізу і синтезу та інші, які були використанні при узагальненні теоретико-методологічних положень

**Результати дослідження.** Економічна криза, так чи інакше, завжди є наслідком порушення циклу відтворення, коли, в певних умовах, наступний цикл виробництва не може поновлюватись в попередніх масштабах.

Як відомо, мета капіталістичного виробництва отримання прибутку. Отже, коли підприємець немає можливості отримувати прибуток, тобто реалізувати основну мету своєї діяльності, виробництво згортається і наступає криза. Вона може триматися до тих пір поки знову не з'явиться можливість для більшості виробників отримувати прибуток.

Здавалося б, простий і зрозумілий механізм економічної кризи. Але, насправді, виникає багато питань які, на нашу думку, досить тривалий час вимагають відповіді. Наприклад, чому економічні кризи притаманні тільки капіталістичному виробництву? Чому на протязі тисяч років ринкове господарство не знало проблеми економічної кризи і чому перша світова економічна криза 1857-1858 років стає повною несподіванкою?

До початку Великої депресії в 1929 році, економісти в повній відповідності до закону Сея, взагалі серйозно не розглядали можливість світової кризи. Була поширена думка, що на рівноважному ринку сукупний попит завжди поглинає весь обсяг виробленої продукції. Тобто, виробництво, саме по собі, створює адекватний за розміром попит. І це положення класичної економічної теорії є, безумовно, справедливим. Іншими словами, на макрорівні об'єктивно діє закон у відповідності з яким перш ніж на ринку реалізувати певний обсяг вартості треба спочатку створити платоспроможний попит якій дорівнює розміру цієї вартості.

Сутність закону Сея зводиться до простого економічного механізму. Підприємець, якій організовує виробництво, спочатку купує обладнання, сировину, матеріали, комплектуючі, створюючи попит на матеріальні фактори виробництва, потім він купує робочу силу, створюючи платоспроможний попит з боку найманих працівників. Таким чином, вироблена продукція по вартості повністю відповідає попереднім витратам і тому може бути реалізована, тому що під неї на ринку

вже створений відповідний платоспроможний попит. Дію цього механізму неможливо заперечити тому і закон Сея є фундаментальним законом економічної теорії.

Секрет процесу відтворення полягає в тому, що відповідний попит створюється на стадії організації виробництва, тобто передує споживанню, а не навпаки. В моделі ринкового господарства виробництво робить попит можливим не тільки тому що виготовлює певну продукцію, а перш за все, тому що робить його повністю платоспроможним. В свою чергу, реалізація стадії споживання у процесі відтворення робить можливим поновлення циклу виробництва. В цьому, власно кажучи, і полягає нерозривний зв'язок між споживанням і виробництвом, який забезпечує безперервний цикл відтворення.

На нашу думку, необхідність аналізу такого простого і незаперечливого закону виникає тому, що багато хто з економістів не розуміє основні наслідки його діє. Адже головний наслідок полягає в тому, що у виробництві не створюється додаткова вартість, яка так чи інакше приймає форму прибутку. Вона не створюється, тому що на попередньому етапі відтворення, на стадії виробництва, під реалізацію цієї вартості не було створено платоспроможного попиту. А від так, по закону товарного ринку, те що на рівні абстрактної ринкової моделі не має можливості бути реалізованим ринкової вартості немає.

Заперечення створення додаткової вартості, можна отримати і з іншого боку. Усім відома формула  $T(a) - G - T(b)$ . Як відомо, вона описує звичайний акт обміну на ринку. Два суб'єкта ринку зустрічаються для обміну товарів або послуг через посередництво грошей. З часів К. Маркса, багато хто з економістів вважає, що в цьому акті обміну обидва суб'єкта отримують прибуток, доречі, в супереч класичної теорії Адама Сміта. В свій час, щоб пояснити феномен отримання прибутку К. Маркс, пішов на пряме порушення законів ринку. Він наділив робочу силу особливою якістю - створювати вартість яка перевищує власну ціну[6].

Окрім попередніх зауважень, ми хотіли б нагадати економістам, які підтримують таку точку зору, про основний висновок що витікає з принципу ефективності по Парето. А саме те, що на ринку суб'єкти не можуть мати вигоду через еквівалентний акт обміну товарів чи послуг. Треба визнати один з двох взаємовиключних наслідків. Або погодитися з тим що на ринку постійно обмінюються не еквівалентні вартості, тобто одні суб'єкт обміну постійно отримують прибуток, а інші збиток, або визнати, все ж таки, еквівалентний обмін, і як наслідок, неможливість отримання прибутку в звичайному акті обміну. На нашу думку, відповідь очевидна.

І дійсно, якщо ми навіть припустимо що робоча сила має особливу властивість створювати у процесі виробництва вартість, яка перевищує її ціну, то тоді по закону ринка, попит на такий товар буде перевищувати його пропозицію і, через деякий час, ціна зросте до рівня вартості, а тому вартість і ціна робочої сили все одно прийдуть до рівноваги. Висновок простий. В моделі відтворення ринкового типу не можливо спочатку отримати прибуток, а потім під цю вартість створити відповідний попит з боку підприємців.

Але окрім теоретичних модельних побудов є реальне економічне життя в якому більшість підприємств прибуток мають. Таким чином, виникає питання як утворюється прибуток? Відповісти на це питання досить складно, але необхідно. Адже саме, отримання прибутку, так чи інакше, пов'язане в капіталістичному виробництві з економічною кризою.

Для відповіді треба, по-перше, погодитися з тим, що процес відтворення відбувається в певній системі розподілу праці, і, по-друге, визначити в яких саме межах він здійснюється. Ми звикли до поняття відтворення сукупного суспільного продукту. І розуміємо цей процес, як макроекономічну модель в межах якої постійно, на рівні національної економіки, виробляється і споживається певна вартість. При цьому, ми розуміємо простір виробництва і споживання, в такій моделі як, більш – менш, однорідний. Але, якщо уважно придивитися до умов в яких дійсно відбувається процес відтворення відразу з'ясується, що в будь якій національній економіці представлені відразу декілька зовсім різних видів відтворення, які належать до різних систем розподілу праці.

Так, наприклад, в економіці будь-якою країни є виробництва які відтворювальний цикл починають і завершують в межах одного регіону. Є такі, що охоплюють декілька регіонів, або рівень національної економіки. І, нарешті, ті що потребують для свого відтворення поєднання простору національних економік декількох країн, і, навіть, світової економіки в цілому.

Різниця між цими типами відтворення дуже суттєва. Вона полягає в системі розподілу праці на яких вони базуються. А, від так, і в кількості людських ресурсів які їм потрібні для поновлення циклу. Тобто, є виробництво, для відтворення якого потрібно декілька сотень або тисяч населення, а є виробництво, що потребують сотні тисяч і десятки мільйони робочої сила, пов'язаної між собою єдиною системою розподілу праці.



В перше увагу, на залежність можливості виробництва певного виду продукції від рівня розвитку системи розподілу праці, звернув Адам Сміт. В своїй роботі [10] він розглядає умови в яких можливе появлення на ринку інноваційною продукції. Прикладом йому слугувало виробництво, так званої, «куртки поденщика». Адам Сміт робить висновок про те, що інноваційне виробництво можливе тільки при досягненні певного рівня розвитку системи розподілу праці, він називає це глибиною розподілу праці.

Так для того щоб виробити досить дешеvu і якісну куртку, в якій найманий працівник щоденно може ходити на роботу, необхідна, наприклад, певна кількість бавовни, вовни, барвників для тканини, гудзики і т.п. Однак зрозуміло, що налагоджувати постійні морські перевезення сировини в Англію, не можливо заради виробництва невеликої партії такої продукції, потрібен стійкий довготривалий попит і не тільки на куртки, але й на багато іншої продукції, яка потребує для свого виготовлення подібну сировину.

Теж саме стосується і знаряддя праці, що використовується у виробництві. Наприклад, потрібні ножиці, щоб розрізати тканину, і знову ж таки, заради виготовлення партії ножиць не будуть розробляти шахти добувати руду і плавити метал. Подібна ситуація виникає і з обладнанням, на якому цю куртку шиють і т.д.

Таким чином, зробити ескіз куртки і виготовити необхідні лекала можливо було і в XIVст. і, безумовно, значно раніше, але запустити в процес виробництва, масово виробляти певну інноваційну продукцію стає можливим тільки тоді коли, по-перше, виникає відповідний попит на певний асортимент продукції, а, по-друге, достатньо розвинута система розподілу праці.

Підкреслимо ще раз висновок, якій потрібен для подальшого аналізу. Адам Сміт на цьому дуже вдалому, на нашу думку, прикладі, поясняє, що виробництво і відтворення тих чи інших продуктів можливе, по – перше, при певному рівні розвитку системи розподілу праці, по-друге, в економічній системі, де є достатня кількість робочої сила, яка забезпечує не тільки кожний новий цикл відтворення виробництва продукції, але й її споживання в відповідних розмірах.

Продовжимо дослідження Адама Сміта на прикладі іншої ситуації. Припустимо що на ринку представлено  $N$  - видів різної продукції. Виникає питання як змінюється асортимент ринку, коли на ньому з'являється новий вид продукції? Іншими словами, асортимент на ринку збільшиться на одиницю і буде складати кількість -  $N+1$ , чи, може, наприклад,  $N+1000$  видів продукції?

Для відповіді на це питання знову розглянемо приклад. Так на початку XXст., з'являються перші автомобілі. Для того щоб забезпечити появу на ринку цієї інноваційної продукції потрібно було налагодити виробництво двигунів, ходової частини, оздоблення салону, а також, системи керування, колес і т. д. А скільки треба було створити нових інноваційних видів продукції, щоб запустити виробництво тільки двигунів для автомобіля? І, якщо врахувати усі ці види нового виробництва, які забезпечують появу тільки одного виду інноваційної продукції, то ми отримаємо дуже значне інноваційне зростання ринку.

В той же час, важливо звернути увагу ще на одну проблему. Вибухове зростання інновацій на ринку, вимагає притоку значної і навіть дуже значної додаткової кількості робочої сили, притому ще й певного рівня освіти і кваліфікації. А, власно кажучи, в суспільстві, яке стає на індустріальний шлях розвитку, таким резервом може бути тільки сільське населення. Але такий резерв, на певному етапі розвитку системи розподілу праці, обов'язково, і доречи порівняно швидко, закінчується. І тоді виникає питання про можливість подальшого втілення інновацій, а від так і економічного зростання взагалі.

Висновки, які можна зробити з цих прикладів полягають в наступному. По – перше, економічне зростання відбувається на основі розвитку системи розподілу праці. По – друге, таке економічне зростання потребує досить великого резерву робочої сили. І, нарешті, ще один важливий висновок, без кризове економічне зростання можливе при збереженні певних пропорцій між виробництвом і споживанням, які склалися на попередньому етапі розвитку системи розподілу праці.

Іншими словами, економічне зростання це процес поступової побудови системи розподілу праці, яка є дуже точно збалансованою по обсягам виробництва і споживання. У цьому зв'язку треба згадати, що в радянські часи досить ефективним інструментом управління економікою була розробка і використання міжгалузевих балансів, через які забезпечувалась планова координація виробництва і споживання усього господарського комплексу. А, як відомо, міжгалузеві баланси, так чи інакше, відображали систему розподілу праці яка існувала на той час.

В сучасній економічній теорії вважається, що розподіл праці по всій економічній системі, більш - менш, рівномірний. В реальній економічній дійсності ми бачимо зовсім іншу картину. Усі підприємства через кооперацію об'єднуються в певні системні групи. В даному випадку, критерієм

об'єднання є рамки в яких відбувається повний цикл відтворення певного асортименту продукції, якій є повністю самодостатнім для незалежного існування такої системної групи. І, якщо виділити такі групи підприємств, ми зрозуміємо, що для кожної групи існують різні масштаби економічного простору для відтворення виробництва і споживання.

Цей ланцюжок починається з простого натурального господарства, яке є в принципі самодостатнім, і закінчується великими групами підприємств, об'єднаних кооперацією в глобальну систему розподілу праці, яка свій відтворювальний цикл здійснює на усьому економічному просторі світового господарства. Різниця між цими типами відтворення полягає, перш за все, в системі розподілу праці яку вони використовують для виробництва і споживання. А від так, і в кількості ресурсів яка їм необхідні для поновлення циклу.

Про які ресурси йде мова коли досліджується модель відтворення? В нашому аналізі ми дотримуємося принципового методологічного положення теорії трудової вартості Адама Сміта, відповідно з яким, будь який матеріальний ресурс, використаний у виробництві, завжди можна представити як витрати праці - живої і уречевленої [10]. Так, підприємство в процесі виробництва завжди витрачає живу і уречевлену працю, в свою чергу, використану уречевлену працю, можна також розкласти на витрати праці - живої і уречевленої і т.д. Тобто, в моделі відтворення є нематеріальний базовий ресурс – праця, а усі інші ресурси - матеріальні, і є похідними від базового.

Таким чином, стає очевидним, що єдиним і достатнім ресурсом якій дійсно має значення для розвитку економічної системи є праця. А єдиним джерелом зростання продуктивності праці є поглиблення системи її розподілу. В кінцевому варіанті, високий рівень продуктивності праці підприємство отримує не тому, що воно використовує новітнє обладнання і надсучасні матеріали, а тому, що воно існує в певній системі розподілу праці, яка може забезпечити їх виробництво і споживання.

Підтверджує цей висновок приклад економіки радянських часів. Більшість економістів вважає, що Радянський Союз програв економічне змагання с заходом тому що мав значно меншу продуктивність праці. В той же час, ми добре знаємо, що на початку 80-х років радянська економіка по рівню конвеєризації виробництва займала перше місце в світі. А будь кому відомо, що продуктивність праці на конвеєрі задає швидкість його руху. На підприємствах Радянського Союзу вона була вище ніж в розвинутих країнах. Проблема ефективності радянської економіки була в іншому. Перш за все, це невчасна комплектація виробництва, яка, в той же час, супроводжувалась високим відсотком браку комплектуючих. Як наслідок, підприємства або взагалі зупинялись, або намагалися самостійно, на власних потужностях, виробляти ті чи інших комплектуючі, тобто, власно кажучи, переходили від сучасної системи розподілу праці до рівня періоду індустріалізації радянської економіки.

Безумовно, зниження сучасного, на той час, рівня розподілу праці, хоча частково і вирішувало питання дефіциту продуктів, тим не менш, значно поменшувало ефективність виробництва.

С середини 60-х років минулого століття, економіка Радянського Союзу потрапила в замкнуте коло. Причинної було те що скінчився резерв робочої сили необхідний для подальшого розвитку системи розподілу праці. Як відомо, до того часу таким резервом економічного розвитку слугувало сільське населення. В таких умовах було легко досягти економічного зростання, навіть не розвиваючи систему розподілу праці. Кожний новий робітник, якій приходив у промисловість з сільського господарства і ставав до станка, відразу значно збільшував продуктивність своєї праці, бо на промисловому підприємстві у порівнянні з сільським господарством вона в рази була вища. Використовувався, так званий, екстенсивний тип розширеного відтворення виробництва. Резерви інтенсивного типу відтворення, пов'язаного з розвитком системи розподілу праці в 30 – ті роки, по тій самій причині, скінчилися ще раніше.

Настав тривалий час економічного застою. В реальному економічному житті це виглядало наступним чином. Збільшення фондоозброєння виробництва, на окремих підприємствах, призводило до того що ефективність від зниження витрат живої праці, за рахунок використання додаткових машин і устаткування, значно перебивалося витратами на будівництво нових підприємств де ці машини і обладнання виготовлювались. Тобто, в цілому ефективність економіки країни не зростала. Людські ресурси для розвитку системи розподілу праці були вичерпані.

Вивчення досвіду економіки радянських часів дає можливість зробити висновок, що саме система, або глибина розподілу праці, в якій знаходиться те чи інше виробництво і визначає його ефективність. А економічний розвиток це поступове поглиблення системи розподілу праці. Власно кажучи, саме цей висновок робить Й. Шумпетер коли аналізує різницю між економічним зростанням і економічним розвитком[1].

Виникає питання, в рамках якої економічної моделі відбувається розвиток системи розподілу праці? Іншими словами, стосовно якого об'єкту повинна здійснюватися оцінка системи розподілу праці?

Визначимо основні системні ознаки такого об'єкту на рівні абстрактної моделі. По – перше, система ця повинна бути відносно замкнута по виробництву і споживанню основних товарів і послуг. По – друге, вона повинна бути самодостатня, тобто забезпечувати задіяних в ній економічних суб'єктів усіма необхідними для розвитку ресурсами, і в той же час, бути здатною повністю споживати і відтворювати задіяні в ній ресурси. Нарешті, вона повинна мати власні стимули для розвитку.

Ми пропонуємо назвати таку самодостатню систему в межах якою постійно відбувається відтворення технологічних і економічних умов виробництва і споживання - системою технологічного і економічного відтворення, або контуром відтворення. Єдиний базовий ресурс, який обертається в такій системі – це праця. Усі інші ресурси, так чи інакше, є похідним від праці і можуть бути розкладені на витрачений ресурс живої праці і уречевленої праці. Єдиним джерелом зростання продуктивності базового ресурсу є поглиблення системи розподілу праці. Одним з обмежень його зростання є ліміт робочої сили, яка може бути задіяна в процесі відтворення даної техно-економічної системи.

Система техно-економічного відтворення це гіперкомплексна система, яка, в свою чергу, складається з чотирьох самостійних кластерних систем – виробництво, розподіл, обмін і споживання. Кожна наступна система є похідною від попередньої, а остання – споживання, стає економічною основою для початку нового циклу відтворення.

Визначимо три основних базових принципи на яких формується система техно-економічного відтворення. Перший – принцип фракталізації, реалізується в алгоритмі побудови складних структурних композицій на базі початкового прототипу. Таким початковим прототипом для сучасної системи техно-економічного відтворення стала капіталістична фірма. Основні методологічні підходи к аналізу її економічної природи ми досліджували в роботі [8].

Яким чином фрактальна гіперкластерна система може стабільно існувати в розгорнутій формі? Основною умовою є мінімізація тенденцій до внутрішніх конфліктів і протиріч. Тобто, структурна основа системи повинна бути узгодженою і компліментарною. Це і є другим базовим принципом.

Третій базовий принцип полягає в наявності певних бар'єрних обмежень, перехідних мембран, між основними структурними елементами системи, які створюють умови для їх економічної і фінансової незалежності.

Сучасна система розподілу праці розвинутих країн, тобто панівна система техно-економічного відтворення, охоплює понад мільярд населення. Побудована вона по принципу дитячого конструктора Лего. В середині неї, за рахунок високого рівня стандартизації і уніфікації, створена деяка технологічна множина, якою постійно користуються конструктори і виробники інноваційної продукції. Саме це дає можливість налагоджувати масове виробництво нових зразків продукції без потреби задіяти значні додаткові резерви робочої сили.

Ознакою того, що економіка країни належить до панівної в світі системи відтворення є те що її національна валюта входить до кошика резервних світових валют. Це, перш за все, визначається тим, що достатність грошей була і залишається основною умовою розвитку системи розподілу праці.

На нашу думку, використання поняття - система техно-економічного відтворення - є важливим методологічним інструментом. Наприклад, стає можливим пояснити походження прибутку в реальному секторі економіки.

Так, модель техно-економічного відтворення, рівноважна. В ній діє принцип ефективності по Парето і вона не створює економічних умов для отримання прибутку в звичайних операціях обміну. Виникає питання, яким чином отримують прибуток суб'єкти що задіяні в певному контурі відтворення?

В площині світового ринку одночасно присутня значна кількість систем техно-економічного відтворення, економічні кордони між ними досить умовні. Усі вони, перш за все, відрізняються глибиною системи розподілу праці, а від так і продуктивністю робочої сили, яка в них задіяна. В свою чергу, продуктивність робочої сили, це основний чинник який визначає її вартість. Вартість робочої сили, задіяної в розвинутій системі розподілу праці, висока і дуже висока, а, відповідно, вартість робочої сили, яка працює в контурі відтворення з порівняно невисоким рівнем розподілу праці досить мала. Різниця в вартості товару робоча сила в різних системах техно-економічного відтворення і є джерелом прибутку.

Товар робоча сила дійсно особливий в порівнянні з будь яким іншим ресурсом. Так, наприклад, обладнання яке виготовлене в одній системі розподілу праці, як правило, технологічно неможливо використовувати в іншій системі, хоча економічний сенс, в наслідок різниці в його собівартості і продуктивності, безумовно, існує. Теж саме стосується комплектуючих і, в значній мірі, матеріалів. Виключення складає сировина. Її можливо використовувати, в будь якій системі відтворення, незалежно від того де її видобули. Але в цьому випадку зникає економічний сенс її використання, як

джерела прибутку, тому що усю ренту, яку можна отримати з сировини забирає, як правило, власник копалин, або країна експортер. В той же час, праця, як ресурс що належить одному контуру відтворення, майже завжди зберігає технологічну можливість і економічний сенс її використання в будь-якому іншому контурі відтворення. І тому різниця в її вартості стає джерелом прибутку.

Таким чином, коли частина виробництва одного контуру відтворення переноситься на економічну територію іншого, різниця в вартості товару робоча сила зберігається і стає джерелом прибутку. Саме це є причиною того, що час від часу, ми маємо можливість спостерігати появу економічних див - швидкого зростання економіки окремих країн. Як наслідок цього процесу, в економіці країн з розвинутою системою розподілу праці, виникає безробіття і стагнація виробництва. Тобто, загальний рівень виробництва зменшується, а ціни на продукцію знижуються, тому що зменшуються витрати на заробітну плату в цьому ж контурі відтворення але розташованому в іншій країні. Детально цей процес ми аналізуємо в роботі «Проблеми і наслідки взаємодії країн в процесі відтворення виробництва».

Виникає парадоксальна ситуація: система відтворення, до якої належить економіка країни, може розвиватися і виробництво зростати, а національна економіка самої країни знаходиться в кризовому стані. Це пояснюється тим, що національна економіка країни і система відтворення до якої вона належить, не тільки не співпадають за розмірами, а й розвиваються за різними економічними законами. В такій ситуації політика «дешевих грошей», яку останнім часом проводять розвинуті країни, з метою досягти зростання цін і поживлення виробництва, як правило, не дає результатів.

Таким чином, виникає дисбаланс між виробництвом і споживанням в системи відтворення, яка є панівною в світі, і це призводить до глобальної економічної кризи. Єдиний шлях загальмувати розвиток світової кризи, це, попре все, підтримувати споживчий попит. Власно кажучи, ми це бачимо на прикладі проведення політики кількісного пом'якшення в США, Європі і Японії. Досить детально особливості і наслідки сучасної світової монетарної політики ми розбираємо в роботі [7, 91].

**Висновки.** Проведене дослідження дає можливість зробити висновок про те що економічне зростання, це поступовий розвиток системи розподілу праці, яке відбувається в межах системи техно-економічного відтворення. В той же час, аналіз взаємодії між різними системами відтворення дає можливість пояснити:

по-перше, походження диспропорцій у виробництві і споживанні, появу безробіття, виникнення економічної кризи і стагнації;

по-друге, побудувати модель утворення прибутку в реальному секторі економіки;

по-третє, виявити особливості виробництва інноваційної продукції і інноваційного процесу в сучасній економічній системі.

Робиться висновок, про те, що саме система, або глибина розподілу праці, в якій знаходиться те чи інше виробництво визначає його ефективність

Наукова новизна проведеного дослідження полягає в запропонованому методологічному підході до аналізу причин економічної кризи і основних чинників економічного зростання. Визначається система технологічного і економічного відтворення, як об'єкт по відношенню до якого досліджується глибина розподілу праці. Єдиним базовим ресурсом системи відтворення є праці, і відповідно, її продуктивність визначається системою розподілу в якій вона використовується. Усі інші матеріальні ресурси системи відтворення є похідним і розкладаються на витрати живої і уречевленої праці.

### Література:

1. Schmpeter J. A. *Histori Economic Analysis* / J. A. Schmpeter. – London: George Allen & Unwin, 1954. – Pp. 968.
2. Абалкин Л. И. *Избранные труды*. В 4-х тт./Л. И. Абалкин. – М.: Экономика, 2000.
3. Гальчинський А. С. *Глобальні трансформації: концептуальні альтернативи: Методологічні аспекти* / А. С. Гальчинський / Інститут стратегічних оцінок. – К.: Либідь, 2006. – 310с.
4. Гелбрейт Дж. *Новое индустриальное общество* / Дж. Гэлбрейт; пер. с англ. – М.:ООО «Издательство АСТ»: «Транзиткнига»; СПб.:Terra Fantastica, 2004. – 602 с.
5. Макконел К. *Экономикс. Принципы, проблемы и политика* / К. Макконел, С. Брю – М.: Инфра, 2005. – 940.
6. Маркс К. *Капитал. Критика политической экономии* / К. Маркс. Т. I, кн. I. *Процесс производства капитала*. – М.: Политиздат, 1978. – 891 с.
7. Мілай А. О. *Особливості та наслідки проведення грошово-кредитної політики ФРС США в умовах світової економічної кризи* / А. О. Мілай // *Економічний вісник НТУУ «КПІ»: зб. наук. праць*. – К.: ВПК «Політехніка» – 2014. – №11. – С. 91-96.
8. Мілай А. О. *Методологічний підхід к дослідженню економічної природи фірми* / А. О. Мілай // *Економічний вісник НТУУ «КПІ»: зб. наук. праць*. – К.: ВПК «Політехніка» – 2015. – №12. – С.8-13.

9. Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобальних викликів: [монографія]: у 2-х частинах – Ч-1 / за ред. В. М. Гейця, А. А. Мазаракі. – К.: Київський нац.торг.- екон. ун-т, 2008. – 389 с.

10. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов./ А.Смит. – М.: Эксмо, –2007. – 960с.

УДК 330.34(477):338.24.021.8:330.342.146

**Телетов О.С.**

доктор економ. наук, професор  
Сумський державний університет

## **ЕКОНОМІКА УКРАЇНИ В УМОВАХ МОЖЛИВОГО ПЕРЕХОДУ СУСПІЛЬНИХ УКЛАДІВ РОЗВИТКУ ЛЮДСТВА В НОВУ ЯКІСТЬ**

## **ЭКОНОМИКА УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ВОЗМОЖНОГО ПЕРЕХОДА ОБЩЕСТВЕННЫХ УКЛАДОВ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА В НОВОЕ КАЧЕСТВО**

## **UKRAINE'S ECONOMY IN THE FACE OF THE POSSIBLE TRANSITION OF SOCIAL SETUPS HUMAN DEVELOPMENT IN NEW QUALITY**

*В статті підтверджується, що глобалізаційні, насичені інформаційно-технологічними засобами комунікацій політичні й соціально-економічні світові процеси призвели до структурних цивілізаційних змін на всій планеті. Складається враження, що традиційні підходи в політиці й економіці вичерпані, а нових не знайдено. Крім того, населення практично кожної країни світу не задоволено своїм життям і вже не хоче ні чекати, ні терпіти, що призвело до глобальної світової нестабільності в економічному розвитку як регіонів, так і окремих країн. Висловлено припущення про межу розвитку суспільних історико-економічних укладів, яка виникла внаслідок взаємного впливу з останніми соціально-економічними й політичними подіями світової глобалізації. Цілком можливо, що людське суспільство стоїть на порозі безпрецедентного переходу до іншого якісного стану, що підтверджується скороченням тривалості суспільних історичних укладів розвитку людства. Проаналізовано зміни економічного середовища України протягом 2014-2015 років та підтверджено її загальні національні пріоритети. Тільки зважаючи на це Україна має шанси вижити як самостійна незалежна держава.*

**Ключові слова:** суспільний уклад, глобалізаційні процеси, глобалізація світової економіки, національні пріоритети України, нова якість розвитку людства.

*В статье подтверждается, что глобализационные, насыщенные информационно-технологическими средствами коммуникаций политические и социально-экономические мировые процессы привели к структурным цивилизационным изменениям на всей планете. Создается впечатление, что традиционные подходы в политике и экономике исчерпаны, а новые не найдены. Кроме этого, население практически каждой страны мира не довольны своей жизнью и уже не хочет ни ждать, ни терпеть, что привело к глобальной мировой нестабильности в экономическом развитии как регионов, так и отдельных стран. Высказано предположение про границу развития общественных историко-экономических укладов, которая возникла в следствие взаимного влияния с последними социально-экономическими и политическими событиями мировой цивилизации. Вполне возможно, что человеческое общество стоит на пороге беспрецедентного перехода к другому каче-*

ственному состоянию, что подтверждается сокращением длительности общественно-исторических укладов развития человечества. Проанализированы изменения экономической среды Украины в 2014-2015 годах и подтверждены её общие национальные приоритеты. Только с учетом этого Украина имеет шансы выжить как самостоятельное независимое государство.

**Ключевые слова:** общественный уклад, глобализационные процессы, глобализация мировой экономики, национальные приоритеты Украины, новое качество развития человечества.

*The article confirms that globalization, full of information and communications technology means political and socio-economic global developments have led to structural changes of civilization on the planet. It seems that traditional approaches in politics and economics exhausted, and newfound. In addition the population of almost every country in the world is not satisfied with their lives and do not want or expect or tolerate, leading to instability in the global economic development of both regions and individual countries. The article suggested the extent of social historical and economic setups development, which arose as a result of mutual influence with the latest social economic and political events in the world of globalization. We suggest that human society is on the verge of unprecedented move to another qualitative state, as evidenced by reduction in the duration of the social structures of historical development of mankind. Analysed the change of economic environment of Ukraine during the 2014-2015 and confirmed the common national priorities. Despite this only Ukraine has a chance to survive as a separate independent state.*

**Keywords:** social setup, globalization, globalization of the world economy, Ukraine's national priorities, a new quality of human development.

**Вступ.** З кінця IX століття значна роль України в історичних світових процесах беззаперечна. Протягом чотирьох століть столицею Русі був Київ (як відомо з [1] назва Київська Русь започатковане з метою відрізнити саме той час) — найбільша у IX-XIII століттях країна Європи, що була транзитною країною “Із варягів у греки”. Це і боротьба за владу в Україні в 1917-1921 роках (як відомо уряд змінювався 14 разів), це й одна з найпотужніших світових економік світу, що входила у 70-80 роках XX століття до чільної десятки, це й найперспективніші в 1992 році з усіх 15 республік Радянського Союзу прогнози щодо подальшого суспільно-економічного розвитку нашої держави [2], це і сучасний стан в Україні, що співпав із вступом світу в час так званої *глобальної нестабільності*. На сьогодні наша держава, так само як і більшість країн світу, має необхідність реагувати не тільки на економічні, а й на політичні та соціальні виклики, поставлені перед нею останніми подіями зовнішнього та внутрішнього середовища [3]. Останнім часом у цих напрямках проведено деякі наукові узагальнення за участю зарубіжних, С. Кургіняна [4], Н. Смелзера [5] Т. Фрідмана [6], а також вітчизняних авторів В. Геєця [7], З. Варналія [8], В. Гаврилюка [9] та деяких інших.

**Постановка завдання.** Метою статті є з'ясування принципів взаємного впливу останніх світових науково-технічних досягнень й подій світової економічної глобалізації та новітніх соціально-економічних укладів розвитку людства.

**Методологія.** У роботі застосовано загальнотеоретичні методи системного підходу, історико-логічних узагальнень, порівняльного аналізу економічних показників між собою та статистичних методів, що дозволило обґрунтувати існуючий на сьогодні світовий історико-суспільно-економічний стан й припустити можливість переходу до іншого стану існування людства.

**Результати дослідження.** На сьогодні складається враження, що старі підходи в політиці й економіці вичерпані, а нових не знайдено. Населення практично кожної країни світу не задоволено своїм життям і вже не хоче ні чекати, ні терпіти. Такий стан суспільства неможливо описати мовою *economics*. Складається враження, що з допомогою сучасних новітніх технологій, які, так би мовити, «розігнали» світ до стрімких швидкостей, можна дійти до меж пізнання світу: вже сьогодні за допомогою мережі Інтернет не виходячи з дому практично відразу можна одержати інформацію практично з першого-ліпшого питання, а за допомогою мобільного зв'язку поспілкуватися з іншою людиною майже з будь-якої частини нашої планети. Полімізуючи з відомим американським журналістом Т. Фрідманом, який стверджує, що «...настає поєднання всіх світових центрів у єдину глобальну мережу, котра, якщо не втручається політика та тероризм, здатна стати першим вісником епохи непередбаченого процвітання та оновлення» [6] слід зазначити, що саме тероризмом й політичними катаклізмами характеризується уклад глобальної нестабільності. Що ж ще є характерним для зазначеного укладу?

*По-перше*, з точки зору медіа світ знаходиться на переломному моменті: нова цивілізація заснована на електронній системі комунікацій; книжну культуру, яка розвивалася протягом тисячоліть і почалася з Біблії та Корану, вже найближчим часом замінять інформаційні мережі Інтернет.

*По-друге*, комп'ютер поступово стає мовою почуттів й створюється фактично альтернативний віртуальний світ. Це дало змогу практично всім бажаючим, що раніше не мали змоги спілкуватися на рівних з «іншим» світом: інваліди, люди похилого віку, люди не «титульної» національності тощо, одержати бажану інформацію та скласти свою думку з будь-якого питання; в цих умовах для індивідів, принаймні для атеїстів та помірних віруючих, практично немає авторитетів, тому вони критично налаштовані і до сьогодення, і до минулого, і до майбутнього.

*По-третє*, глобалізація економіки з одного боку дала більші можливості у задоволенні потреб споживачів, але з іншого — породила такі потреби, що існує думка — для їх реалізації «потрібно вісім таких планет як Земля», а можливості нарощувати споживання із-за обмеженості ресурсів, демографічних, екологічних проблем тощо світ не має можливості.

*По-четверте*, певна кількість вчених та фахівців-практиків в розвинутих країнах світу вважають, що комунікації взагалі й реклама зокрема, ставши, значною мірою, товаром, живуть своїм окремим життям, створюючи ілюзії реалізації мрій, свободи та в решті решт започатковуючи штучну ілюзію життя.

*По-п'яте*, створення новітніх та вдосконалення існуючих технологій в подальшому ставить під загрозу існування людини як такої, при чому це стосується всіх шарів й прошарків суспільства [5], особливо в умовах різкої поляризації майнового стану в більшості країн світу.

Тобто, не виключено, що з метою виживання людства, світ має перейти до нового якісного стану. Яким він буде й як відбуватиметься перехід в цей новий світ — еволюційно чи революційно — невідомо, але це має відбутися найближчим часом. Декілька років тому в авторській статті [10] було спрогнозовано, що світ (табл. 1), з середини 2010-2020 років вступить в епоху глобальної нестабільності, внаслідок тенденції скорочення часу існування суспільних укладів, пріоритети останніх з яких проіснували: індустріального — приблизно більше трьох століть, інформаційно-технологічного — близько півстоліття, глобалізаційного — 12 років й вже два роки укладу глобальної нестабільності в економіці, політиці, кліматі тощо. За всю історію розвитку людства ще не було таких постійних структурних змін в країнах усього світу.

Таблиця 1

## Історично-інноваційний розвиток людства

Ном. пор.	Назва укладу за класифікацією	Історичні періоди розвитку			Населення	
		Пріоритетне існування	Час реалізації	Термін переходу до наступного	Кількість, млн. чол.	Принцип розселення
1	Збирання та мисливство	Від 40 тис. р. до н.е.	Близько 30 тис. років	Початок древнього світу	До 10	Децентралізоване розселення людей
2	Садівницькі	До 3 тис. р. до н.е.	Близько 8 тис. років	Розквіт древньої цивілізації	50	
3	Аграрні	XX до н.е. — XVI ст. н.е.	Близько 2,5 тис. років*	Відкриття Америки	400	Централізація зайнятого населення
4	Індустріальні	XVII—перша пол. XX ст.	300—350 років	Друга світова війна	3000	
5	Інформаційно-технологічні	Сер. XX ст. — 2000 р.	Приблизно 60 років	Теракт 11 вересня 2001 р.	Близько 7000	Децентралізація розселення, виробництво та ін.
6	Глобалізація економіки	2001-2013 рр.	10-15 років	Світова криза Події в Україні, на Близькому Сході, в Європі		
7	Глобальна нестабільність	Починаючи з 2014 р.	2-3 роки	Перехід людства до нового якісного стану ?		

\* - період з V до XV століття нашої ери (середні віки) виключено, як неефективний в інноваційному плані: децентралізація розселення населення, практичне припинення його зростання тощо.

На сьогодні, внаслідок подій в Північній Африці, Близькому Сході [4], в Україні і тепер вже в найрозвиненіших країнах Європи (випадки вибухів та розстрілів людей протягом минулого року в Парижі, колективне гвалтування жінок в Кельні в новорічні свята тощо) всьому світу, зрозуміла криза в політиці, економіці та моралі, що наклалися на загальні цивілізаційні проблеми. Світ стає жорсткішим, все частіше згадуються чергові ознаки третьої світової війни, замість бажання зберегти природу, відновлюється боротьба за ресурси з одночасними діями США, що намагаються закріпити за собою однополярний світ (заради дестабілізації економічного стану в Росії, відновили видобуток нафти з власних родовищ, заблоковані свого часу з метою повернення до них в разі вичерпання видобутку даної сировини у традиційних країн-експортерів). Невільно спадає на думку прогнозований за календарем майя кінець світу, датований 2012 роком, та т. ін.

На ситуацію глобальної нестабільності в Україні наклалися суто вітчизняні проблеми. Чи є змога з'ясувати, яким напрямком найближчим часом йтиме розвиток людства, зокрема у галузі економіки, та чи зможе Україна, з огляду на існуючі реалії, знайти в ньому гідне місце. Реалії сьогодення в Україні такі. Життєві стандарти різко погіршилися: курс гривні відповідно світової та європейської валют знизився втричі, основні продукти споживання подорожчали в 2,2-2,5 рази, комунальні платежі збільшилися в кілька разів тощо. Узагальнюючи наведені дані можна стверджувати, що приблизно втричі знизився життєвий рівень українців. Статистика двох останніх років взагалі провальна [11]: падіння експорту внаслідок ускладнення стосунків з країнами СНД, що аж ніяк не компенсують мінімальні квоти поставок до ЄС, якого цікавлять тільки сировина, матеріали та напівфабрикати (це "закріпить" в подальшому вузьку сировинну спрямованість експорту України до Європи), замість продукції глибокої переробки, з високою добавленою вартістю, чим славилася Україна в другій половині минулого століття. Як наслідок, різке падіння чистого прибутку вітчизняної промисловості (табл. 2), внаслідок чого товаровиробники опинилися на межі банкрутства (значну позитивну динаміку має тільки корпорація ROSHEN, якій вдалося більше ніж удвічі збільшити свої статки, про що наголошував в [12] її генеральний директор В. Москалевський, зокрема мережа відповідних фірмових магазинів ROSHEN у великих містах збільшилася в рази: на сьогодні в Києві — 29 магазинів, у Харкові — 6, у Львові — 4, у Вінниці — 3), а бюджет України недораховується значних сум.

Таблиця 2

### Динаміка зміни чистого прибутку промислових підприємств України [11]

Найменування показника	Період спостереження, роки						
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Сумарний чистий прибуток промислових підприємств України, млрд. грн.	5,5	—14,2	11,6	32,0	25,9	— 4,5	— 87,7

Наприклад, найкрупніше підприємство Сумщини (у 80-х роках минулого століття було близько 22 тис. працюючих, а зараз менше 10 тис.) ПАТ «Сумське НВО ім. М.В. Фрунзе» з прибуткового в 2012-му році перетворилося на збиткове в 2013-2014 роках, а в 2015 опинилося на межі банкрутства. В цілому ж минулого року ВВП зменшився приблизно на 20%, інфляція сягнула 48,7%, а за січень-вересень спад у промисловості склав 16,6%, на транспорті — 13-14%, у будівництві — 24,6%, в аграрному секторі — 5,3%, у роздрібній торгівлі — 22,3%. Тобто можна зробити висновки, що позитивні зрушення в економіці, які відбулися після закінчення економічної кризи та PR-економіки Ющенка-Тимошенко в 2010 році, в 2014-2015 роках повністю нівелювалися завдяки поверненню положень PR-економіки Порошенка-Яценюка-Саакашвілі нових часів.

Зрозуміло, що відповідно до наведених цифр бюджет 2016-го року занижено в 2,5 рази, з метою, по-перше, задовольнити вимоги МВФ, який хоче підтвердження повернення кредитів, хоч борг України перед ним вже перевершив золотовалютний резерв країни (\$ 12,7 млрд.) [11], по-друге, отримати для українців такий бажаний безвізовий режим до Європи, по суті із-за якого й відбулися події кінця 2013-го — початку 2014-го років.

Сподівання на відчутну користь кредиту МВФ — марні, як через високий відсоток плати за борги, так і з поглибленням торгівельної війни з Росією, які Україні наносять приблизно трикратні збитки, в порівнянні із збитками Росії (як відомо, за часів СРСР ВВП Росії складав 60% від загальносоюзного, України — 20% й останні 20% — всі інші республіки разом). Тим більше, що держава, наприклад, практично віддала бізнесу транспортне сполучення з Росією, відмінивши залізничне спо-



лучення до Криму й значно його обмеживши з іншими російськими містами. Відразу ж на порядок збільшилася кількість так званих “нерегулярних” перевезень мікроавтобусами. Безумовно, можна вважати, що таким чином перші особи держави “віддячують” тим, хто свого часу привів їх до влади, але це повністю протирічить загальновідомому постулату, що політика є продовженням економіки, а не навпаки. Крім того, бізнес завжди “проб’є” собі дорогу. Наведемо приклад з традиційно найросповсюдженішого в Україні продукту, горілчаних виробів. Це імпортований горілчаний бізнес (у 90-х роках минулого століття Україну наповнили закордонні спиртні напої: горілка “Распутін”, солодкі сидри замість місцевих шампанських вин тощо, котрі, як тільки запровадили акцизний збір, відразу ж зникли з ринку, давши дорогу вітчизняному товаровиробнику [13]), тінєвий бізнес (немає сумніву, що після прийняття рішення про подвійне збільшення відповідного податку, яке у 2016 році підвищить ціну на спиртні напої ще на 15-25% для вітчизняного споживача, — відразу ж похвавиться самогоніваріння й держава в цілому не тільки не одержить додаткових надходжень до бюджету, а вони тільки зменшаться) або кримінальний бізнес (недорогий самогон невідомого походження, підроблена та контрабанда горілка, незаконна нічна торгівля тощо). Є невелика надія на ефективність боротьби з корупцією, але й вона марна, як й надія на результативну адміністративну реформу, що де-факто спрямована не на розширення повноважень місцевого самоуправління, а на їх обмеження з одночасним зміцненням президентської вертикалі [14] (перші кроки, як от примусова перереєстрація деяких успішних підприємств до центру, переведення закладів середньо-технічної й середньо-спеціальної освіти на місцеві бюджети та деякі інші, не надихають) чи нову поліцію, закупівля тільки нової форми для якої за словами міністра внутрішніх справ А. Авакова у вітчизняних ЗМІ обійдеться на суму в 900 млн. грн.

З іншого боку постійні скарги малого та середнього бізнесу, як правило, безпідставні: в розвинутих країнах також супермаркети фактично перетворилися у торговельно-розважальні центри, куди поступово переміщуються так звані “молодіжні тусовки”, а малий бізнес залишається так би мовити “на підхопленні”, практично не полишаючи своєї споживчої ніші й здебільшого використовуючи концентровану маркетингову стратегію охоплення ринку. Наприклад, на території практично всієї України вдосталь магазинів, кафе тощо й закриття чи відкриття чергового аж ніяк не позначається на зручностях населення. Навпаки, останнім часом все більше втрачають державні установи, наприклад, послуги “Нової пошти” поступово замінюють послуги державної, а відмінене державою залізничне сполучення відразу ж підхопили приватні автомобільні перевізники.

Але вищенаведене і є ринкова економіка. Так, якщо на межі 80-90-х років минулого століття існуючий де-факто в торгівлі, ресторанному, отельному, туристичному бізнесі маркетинг легалізувався де-юре, орієнтуючись на елементи комплексу маркетингу promotion і position (place), які раніше практично не застосовувались, то в промисловості все довелося починати з нуля. На сьогодні ті підприємства, яким вдалося здійснити головним чином інноваційні зміни, зберегли або незначно знизили обсяги виробництва своєї продукції. Похвавлення ж невикористаних сфер діяльності людини в порівнянні з 1990 роком зумовило збільшення кількості працюючих у них: у торгівлі приблизно у 2,5 рази, в банківській діяльності та операціях з нерухомістю більше ніж утричі та бюджетній сфері в півтора рази [11], спонукає перехід орієнтованих на ринкову економіку фахівців (маркетологів, рекламистів, логістиків, PR-щиків, біржовиків, менеджерів [9]) в ці сфери життєдіяльності людини.

Отже ситуація в Україні значної мірою вписується в сучасну світову глобальну нестабільність, яка складається з сукупності політичних, економічних, демографічних, соціальних та екологічних проблем, помножених на обмеженість природних ресурсів. Стає все наявнішим, що розвиватися “попереднім чином” світ більше не має можливості. Першими це зрозуміли японці.

Відповідно до вищенаведеного за загальними підсумками IV-ї Міжнародної науково-практичної конференції “Сучасні виклики розвитку світової економіки”, що відбулася у КНУ ім. Т. Шевченка, 19-20 листопада 2015 року [15] для України було узагальнено такі загальнонаціональні пріоритети як наука, освіта, промисловість, сільське господарство, військова справа, охорона здоров’я та пенсійне забезпечення [7,8]. Тут єдиним запитанням залишається лише таке — де взяти на все це гроші?

**Висновки.** В дослідженні проаналізовано взаємний вплив останніх соціально-економічних й політичних подій світової глобалізації та розвитку суспільних історико-економічних укладів. Висловлено припущення, що людське суспільство стоїть на порозі безпрецедентного переходу до іншого якісного стану, що підтверджується скороченням тривалості суспільних історичних укладів розвитку людства. Підтверджено, що глобалізаційні, насичені інформаційно-технологічними засобами комунікацій політичні й соціально-економічні світові процеси призвели до структурних цивілізаційних змін усієї планети і, як наслідок, — до глобальної світової нестабільності

в економічному розвитку країн. В цих умовах протиріччя глобалізації, економічних криз та політичних подій у світі Україна має на основі загальнонаціональних пріоритетів збалансувати внутрішньо орієнтовану економіку та домогтися принаймні паритету в зовнішній торгівлі.

Науковою новизною є припущення про досягнення межі у розвитку суспільних історико-економічних укладів, що підтверджується останніми світовими науково-технічними інноваціями, соціально-економічними й політичними подіями світової глобалізації. Ідея можливості переходу людського суспільства до іншого якісного стану розвитку людства є перспективним напрямком подальших наукових досліджень в економіці та соціології.

#### Література:

1. Ключевский В. Курс русской истории / В. Ключевский // Сочинения в девяти томах. — М., 1987-1990.
2. Телетов О. В чому помилився "Дойче Банк" / О. Телетов // Червоний промінь, 1992. — № 52 (4024) від 26 грудня..
3. Телетов О.С. Стан і проблеми в маркетинговій діяльності в науці і освіті України / О.С. Телетов // Економічний вісник НТТУ «КПІ», №11, 2014. — С. 435-439.
4. Кургинян С. Российско-украинские отношения — от ситуативной прагматики к полноценной стратегии. <http://kurginyan.ru/publ.shtml?cmd=art&theme=12&auth=&id=2316>
5. Смелзер Н. Социология / Н. Смелзер // пер. з англ — М. : Феникс, 1994. — 688 с.
6. Фридман Томас. Плоский мир: краткая история XXI века / Фридман Т. // М. : АСТ Москва. — 2007. — 608 с.
7. Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів : монографія / за ред. В.М. Геєця, А.А. Мазаракі // — К. : Київ. нац. торг.-екон. у-т, 2008. — 389 с.
8. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: монографія / за ред. З.С. Варналія. — К.: НІСД, 2007. — 768 с.
9. Гаврилюк В. Я. Особливості розвитку та діяльності ВНЗ у глобальній економіці / В.Я. Гаврилюк // Вісник Національного університету "Львівська політехніка" : Менеджмент та підприємництво в Україні : Етапи становлення та проблеми розвитку. — Львів, НТУ "Львівська політехніка". — 2013. — № 769. — С. 405-412.
10. Телетов О.С. Інновація та розвиток людства. Історія і сучасність / О.С. Телетов // Маркетинг і менеджмент інновацій – 2011. – № 4. – С. 13–24.
11. Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 19.07.2014.
12. [http://m.liga.net/biz/prodovolstvie/265629-partner\\_prezident...](http://m.liga.net/biz/prodovolstvie/265629-partner_prezident...)
13. Зозульов О.В. Моніторинг ринку алкогольних напоїв міста Києва / О.В. Зозульов // Маркетинг в Україні. — 1999. — № 2. — С. 11-13.
14. Телетов О.С. Маркетинговий підхід до вирішення проблем адміністративної реформи в Україні / О.С. Телетов // Ринково-орієнтоване управління інноваційним розвитком : монографія / за ред. д.е.н., професора С.М. Ілляшенка. — Харків : ТОВ «Діса плюс», 2015. — С. 81-88.
15. Сучасні виклики розвитку світової економіки : Збірка матеріалів IV Міжнародної науково-практичної конференції 19-20 листопада 2015 року. — К. : КНУ ім. Т. Шевченка, 2015.

# ПРОБЛЕМИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 336.7:338.1

**Голюк В.Я.**

канд. економ. наук, доцент

Національний технічний університет України «КПІ»

## ВПЛИВ ДИНАМІКИ ГРОШОВОЇ МАСИ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ І РІВЕНЬ ІНФЛЯЦІЇ У ПОСТСОЦІАЛІСТИЧНИХ ТА РОЗВИНУТИХ КРАЇНАХ

## ВЛИЯНИЕ ДИНАМИКИ ДЕНЕЖНОЙ МАССЫ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И УРОВЕНЬ ИНФЛЯЦИИ В ПОСТСОЦИАЛИСТИЧЕСКИХ И РАЗВИТЫХ СТРАНАХ

## THE EFFECT OF BROAD MONEY DYNAMICS ON ECONOMIC GROWTH AND INFLATION RATE IN POST-SOCIALIST AND DEVELOPED COUNTRIES

Мета даної статті полягає у дослідженні впливу динаміки грошової маси на економічне зростання і рівень інфляції у постсоціалістичних та розвинутих країнах. Щоб оцінити ступінь зв'язку між темпами приросту грошової маси і темпами приросту ВВП, а також для аналізу ступеню зв'язку між показниками темпів приросту грошової маси та показниками дефлятора ВВП було використано лінійну регресію. Дослідження продемонструвало відсутність стійкого лінійного зв'язку між темпами приросту грошової маси та темпами приросту ВВП як у постсоціалістичних, так і у розвинутих країнах. Результати даного аналізу дозволяють зробити висновки щодо досить високого ступеню впливу грошової пропозиції на інфляцію у постсоціалістичних країнах у 90-х роках ХХ століття. Аналіз виявив, що при розробці моделі лінійної регресії для постсоціалістичних країн слід враховувати, що трансформаційний період цих економік, що мав місце у 90-х роках, чинить суттєвий вплив на лінійні функції у зв'язку з великими значеннями окремих показників, що характеризують цей період. Зокрема, великі значення темпів приросту грошової маси та дефлятора ВВП, що характерні для початку 90-х років, але не властиві для інших часових проміжків, суттєво впливають на значення коефіцієнта детермінації і навіть можуть змінити напрям кореляції досліджуваних змінних.

**Ключові слова:** кореляція, аналіз, грошова маса, ВВП, інфляція.

Цель данной статьи заключается в исследовании влияния динамики денежной массы на экономический рост и уровень инфляции в постсоциалистических и развитых странах. Чтобы оценить степень связи между темпами прироста денежной массы и темпами прироста ВВП, а также для анализа степени связи между показателями темпов прироста денежной массы и показателями дефлятора ВВП было использовано линейную регрессию. Исследование показало отсутствие устойчивой линейной связи между темпами прироста денежной массы и темпами прироста ВВП как в постсоциалистических, так и в развитых странах. Результаты данного анализа позволяют сделать выводы о достаточно высокой степени влияния денежного предложения на инфляцию

в постсоциалистических странах в 90-х годах XX столетия. Анализ выявил, что при разработке модели линейной регрессии для постсоциалистических стран следует учитывать, что трансформационный период этих экономик, который имел место в 90-х годах, оказывает существенное влияние на линейные функции в связи с большими значениями отдельных показателей, характеризующих этот период. В частности, большие значения темпов прироста денежной массы и дефлятора ВВП, характерные для начала 90-х годов, но не свойственны для других временных промежутков, существенно влияют на значение коэффициента детерминации и даже могут изменить направление корреляции исследуемых переменных.

**Ключевые слова:** корреляция, детерминация, денежная масса, ВВП, инфляция.

*The goal of the paper is to research the effect of broad money dynamics on economic growth and inflation rate in post-socialist and developed countries. Linear regression has been exploited to quantify the strength of the relationship between broad money growth and GDP growth. It has also been used to evaluate the degree of the relationship between broad money growth and GDP deflator. Findings indicated that there is no steady linear relationship between broad money growth rate and GDP growth rate both in post-socialist and developed countries. The analysis shows the high impact of money supply on inflation in post-socialist countries in 90s. Analysis revealed that when developing linear regression model for post-socialist countries one should consider that the transformation of these countries, that took place in the 90s, make sufficient impact on linear functions because of the high values of certain indicators characterizing this period. In particular, the high values of money supply growth and GDP deflator growth, typical for the early 90's, but not typical for other time periods, make significant effect on the value of the coefficient of determination and even can change the correlation direction of the variables studied.*

**Keywords:** correlation, determination, money supply, GDP, inflation.

**Вступ.** В умовах коли світова економіка все ще потребує пошуку шляхів подолання наслідків світової фінансової кризи 2008 року, питання дослідження чинників економічного зростання та ступеню їх впливу на економічний розвиток держави є актуальним. Не менш важливим залишається це питання і для української економіки.

Проблематика впливу динаміки обсягів грошової маси на економічний розвиток держави була і залишається предметом досліджень багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців. Одним із перших, хто запропонував використовувати нарощення обсягу грошової маси з метою стимулювання економічного розвитку, був Дж. Лоу [1, с. 13]. Роль держави у стимулюванні ефективного попиту шляхом розширення пропозиції грошей є центральною у кейнсіанській моделі економічного зростання [1, с. 336]. Визначальну роль грошово-кредитної політики у формуванні економічного циклу обґрунтовували С. Лойд, Е. де Лавеле, Д. Мілль, Ч. Ліндберг, М. Фрідмен, Ф. Хаек, Дж. Стігліц, С. Хенке, М. Гефне, Р. Левін, Н. Лоайза, Т. Бек, А. Гальчинський, А. Мороз, М. Пуховкіна, М. Степанюк, П. Юхименко та багато інших.

**Постановка завдання.** Мета роботи полягає у дослідженні лінійного зв'язку між показниками, що характеризують динаміку грошової маси, ВВП та інфляції у групах розвинутих та постсоціалістичних країн. Аналіз коефіцієнтів та напрямів кореляції має на меті виявити загальні тенденції взаємозв'язку динаміки грошової маси з одного боку, та ВВП і інфляції – з іншого, притаманні групам розвинутих та постсоціалістичних країн. Результати дослідження допоможуть скорегувати методіку використання окремих інструментів грошово-кредитної політики України у рамках стимулювання економічного розвитку держави та стримування інфляційних процесів.

**Методологія.** Методом даного дослідження є метод кореляційно-регресійного аналізу. Дані, що характеризують динаміку грошової маси, ВВП та інфляції, досліджувались на наявність лінійної залежності за допомогою коефіцієнта кореляції Пірсона. Даний коефіцієнт - показник кореляції (лінійної залежності) між двома змінними X та Y, який набуває значень від -1 до +1 включно. За наявності двох вибірок даних,  $(x_1, \dots, x_m)$  та  $(y_1, \dots, y_m)$ , коефіцієнт кореляції розраховується як

$$r_{xy} = \frac{\sum_{i=1}^m (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^m (x_i - \bar{x})^2 \sum_{i=1}^m (y_i - \bar{y})^2}}$$

і де  $\bar{x}$ ,  $\bar{y}$  – вибіркові середні.

Чим більше значення модуля  $r_{xy}$ , тим вищий рівень залежності між обраними даними [2, с. 27].

У рамках подальших досліджень заплановано пошук нелінійного зв'язку між досліджуваними змінними.

**Результати дослідження.** У вітчизняній і зарубіжній науковій думці превалює твердження, що за певних обставин певною мірою та у певній перспективі монетарна експансія сприятиме економічному розвитку держави. Так, у праці А. Мороза та М. Пуховкіної зазначено, що зазвичай метою переходу до експансійної політики проголошується посилення стимулювання ділової активності, економічного зростання та скорочення безробіття. У короткостроковому періоді вказані цілі можуть бути досягнуті завдяки інтенсивному нарощуванню платоспроможного попиту та зменшенню проценту за кредит [3, с.404]. В. Степанюк [4] приєднується до позиції, викладеній у праці Р. Левін, Н. Лоайзи та Т. Бека [5], що кредитна експансія може сприяти економічному розвитку у довгостроковому періоді. В. Тарасов зазначає, що процентна політика проявляється не через номінальну, а через реальну процентну ставку, яка впливає на реальний сектор шляхом підвищення чи зниження інвестиційної активності підприємств. Зокрема, зниження процентної ставки призводить до здешевлення кредитних ресурсів, що сприяє притоку інвестицій в реальний сектор економіки, а у майбутньому призводить до зростання ВВП. При цьому економічні агенти повинні орієнтуватися не на короткострокові, а на довгострокові реальні відсоткові ставки, оскільки вони здійснюють вирішальний вплив на позитивну інвестиційну активність суб'єктів господарювання [6, с.27]. П. Юхименко зазначає, що крім широкого визнання серед монетаристів незначного впливу грошової політики на поведінку реальних величин у довгостроковому періоді, вважається також, що грошова політика може суттєво впливати на реальні зміни у короткостроковому циклічному контексті [1, с.259]. У рамках дослідження, результати якого викладені у даній статті, для аналізу впливу грошово-кредитної політики на економічний розвиток було прийнято рішення використовувати показники щорічних темпів приросту грошової маси (broad money).

У світовій практиці економічне зростання визначається і вимірюється двома способами: річними темпами зростання реального внутрішнього валового продукту за певний період часу у відсотках та річними темпами зростання внутрішнього валового продукту на душу населення у відсотках [7, с.149]. У даному дослідженні використано показники щорічних темпів приросту ВВП.

Окрім економічного зростання, що є бажаним результатом монетарної експансії, невід'ємним наслідком цього типу грошово-кредитної політики виступає інфляція, темпи якої залежать як від обсягів грошової емісії, так і від дії багатьох інших факторів. Тому у рамках даного дослідження проаналізовано вплив динаміки грошової маси та облікової ставки не тільки на динаміку показників ВВП, а й на динаміку показників інфляції.

У ході дослідження використано наступні показники:

– грошова маса (широкі гроші – broad money) – включає суму готівки за межами банків; поточні депозити, окрім депозитів центрального уряду; строкові та ощадні депозити та депозити у іноземній валюті резидентів, окрім центрального уряду; банківські та дорожні чеки; інші цінні папери, такі як депозитні сертифікати та векселі. Було проаналізовано щорічні темпи приросту грошової маси, вираженої у місцевій валюті;

– валовий внутрішній продукт (GDP). Було проаналізовано щорічні темпи приросту ВВП. Показники розраховані на базі постійних ринкових цін, виражених у місцевій валюті;

– інфляція. Використано щорічні показники дефлятора ВВП (GDP implicit deflator), який демонструє щорічну зміну цін економіки держави.

Об'єктом дослідження виступили три групи країн – країни колишнього СРСР, група постсоціалістичних країн Європи, які не входили до СРСР, та країни, що віднесені до групи розвинутих країн згідно з класифікацією МВФ. З їх переліку було виключено міста-держави (Гонконг та Сінгапур), Югославію, грошова система якої протягом досліджуваного періоду зазнала значних змін у зв'язку з розпадом держави; країни, які утворилися на території колишньої Югославії; країни зони євро, грошові системи яких зазнали істотних змін у зв'язку з введенням нової валюти, та країни, дані по яких були неповними чи взагалі відсутніми – Литва, Узбекистан та Туркменістан. Оскільки основна мета полягала у дослідженні впливу динаміки грошової маси на розвиток економіки саме постсоціалістичних країн СРСР, а інші постсоціалістичні країни та економічно розвинуті країни були досліджені у рамках компаративного аналізу, то для дослідження було обрано період з 1991 року (у зв'язку з розпадом СРСР) по 2014 рік.

У рамках дослідження було побудовано функції лінійної регресії, які допомогли визначити знак кореляції між досліджуваними змінними та розраховано коефіцієнти детермінації, що продемонстрували ступінь зв'язку між цими змінними. Розрахунки було виконано у електронних таблицях Microsoft Excel. У поданих таблицях представлено результати аналізу впливу динаміки показників грошової маси на динаміку показників ВВП та інфляції. У табл. 1, 2, і 3 представлено результати аналізу показників щорічних темпів приросту грошової маси, темпів приросту ВВП та дефлятора ВВП.

**Значення коефіцієнта детермінації та знак кореляції показників темпів приросту обсягу грошової маси і темпів приросту обсягу ВВП та темпів приросту обсягу грошової маси і дефлятора ВВП у країнах колишнього СРСР за 1991-2014 рр.**

Держава	Кореляція темпів приросту грошової маси і темпів приросту ВВП		Кореляція темпів приросту грошової маси і дефлятора ВВП	
	Коефіцієнт детермінації	Знак кореляції	Коефіцієнт детермінації	Знак кореляції
Азербайджан	0,4051	Негативна	0,1747	Позитивна
Білорусь	0,0071	Відсутня	0,2491	Позитивна
Вірменія	0,1623	Негативна	0,6070	Позитивна
Грузія	0,3755	Позитивна	0,1309	Позитивна
Естонія	0,1858	Позитивна	0,1048	Позитивна
Казахстан	0,3787	Негативна	0,9610	Позитивна
Киргизія	0,0053	Відсутня	0,0017	Відсутня
Латвія	0,5883	Позитивна	0,0003	Відсутня
Молдова	0,3306	Негативна	0,9773	Позитивна
РФ	0,2635	Негативна	0,9558	Позитивна
Таджикістан	0,0678	Позитивна	0,0945	Позитивна
Україна	0,2229	Негативна	0,9931	Позитивна

Джерело: розраховано автором на основі [8]

Результати дослідження лінійного зв'язку між показниками темпів приросту грошової маси та темпів приросту ВВП (табл. 1) продемонстрували загалом невисокий ступінь кореляції досліджуваних змінних. Серед групи країн колишнього СРСР найбільше значення коефіцієнту детермінації – у Латвії ( $R^2 = 0,5883$ ). Знак кореляції варіюється залежно від країни. Так, з досліджуваних 12 країн позитивна кореляція спостерігається у чотирьох країнах, негативна – у шести, а у двох країнах кореляція змінних взагалі відсутня. Оскільки йдеться про групу країн, економічні системи яких протягом досліджуваного періоду (а особливо на його початку) зазнали значних трансформацій, то слід зазначити, що результати аналізу так званого «посттрансформаційного періоду» можуть суттєво відрізнятися від результатів аналізу даних, які включають період трансформації. Так аналіз даних по Україні за 1991-2014 рр. демонструє негативну кореляцію темпів приросту грошової маси і темпів приросту ВВП із коефіцієнтом детермінації  $R^2 = 0,2229$ , а аналогічний аналіз за 1997-2014 рр. дає позитивну кореляцію із коефіцієнтом детермінації  $R^2 = 0,493$ .

Аналіз ступеню кореляції темпів приросту грошової маси і дефлятора ВВП у цій групі країн демонструє більш стійкий зв'язок між цими змінними. Це свідчить про роль монетарної складової інфляційних процесів економік досліджуваних держав. Так, у чотирьох країн з 12 досліджуваних значення коефіцієнта детермінації наближене до одиниці, у двох країн кореляція відсутня, у решти – ступінь кореляції незначний. Знак кореляції змінних по всіх країнах групи – позитивний. З цього можна зробити висновок про високу ймовірність визначального впливу саме монетарної складової на інфляційні процеси у Казахстані, Молдові, Росії та Україні. Тут також значну роль відіграли трансформаційні процеси економіки початку 90-х років, а зокрема – гіперінфляція. Якщо не враховувати цей період, то аналіз даних, наприклад, України за 1997-2014 рр. дає коефіцієнт детермінації  $R^2 = 0,1227$ , рівень якого значно нижчий від відповідного показника, розрахованого за період 1991-2014 рр. ( $R^2 = 0,9931$ ).

Таблиця 2

**Значення коефіцієнта детермінації та знак кореляції показників темпів приросту обсягу грошової маси і темпів приросту обсягу ВВП та темпів приросту обсягу грошової маси і дефлятора ВВП у постсоціалістичних країнах, що не входили до СРСР за 1991-2014 рр.**

Держава	Кореляція темпів приросту грошової маси і темпів приросту ВВП		Кореляція темпів приросту грошової маси і дефлятора ВВП	
	Коефіцієнт детермінації	Знак кореляції	Коефіцієнт детермінації	Знак кореляції
Болгарія	0,0345	Негативна	0,9326	Позитивна
Польща	0,0006	Відсутня	0,7419	Позитивна
Румунія	0,1053	Негативна	0,8275	Позитивна
Словаччина	0,004	Відсутня	0,1964	Позитивна
Угорщина	0,0006	Відсутня	0,5239	Позитивна
Чехія	0,3507	Позитивна	0,0514	Позитивна

Джерело: розраховано автором на основі [8]

Аналіз кореляції показників темпів приросту грошової маси та темпів приросту ВВП у постсоціалістичних країн, які не входили до СРСР (табл.2), показує, що значення коефіцієнтів детермінації переважно мале, що свідчить про низький ступінь кореляції або ж взагалі про її відсутність. Аналіз кореляції темпів приросту грошової маси і дефлятора ВВП показує досить високий ступінь зв'язку між цими змінними у більшості країн, а також, що кореляція позитивна. Як і у групі країн колишнього СРСР, тут також є країни, де серед можливих факторів інфляційних процесів високо ймовірним є саме монетарний чинник. Це – Болгарія, Румунія, меншою мірою – Польща. Так, як і у випадку з країнами колишнього СРСР, тут також значну роль відіграли процеси гіперінфляції 90-х років ХХ століття. Так, наприклад, у Болгарії коефіцієнт детермінації, розрахований за період 1991-2014 рр. становив  $R^2 = 0,9326$ , у той час як аналогічний показник за період 1999-2014 становив  $R^2 = 0,3705$ .

Аналіз значень коефіцієнта детермінації кореляції показників темпів приросту обсягу грошової маси і темпів приросту обсягу ВВП та темпів приросту обсягу грошової маси і дефлятора ВВП у економічно розвинутих країнах за 1991-2014 рр. демонструє невисокий ступінь зв'язку між досліджуваними змінними (табл.3).

Таблиця 3

**Значення коефіцієнта детермінації та знак кореляції показників темпів приросту обсягу грошової маси і темпів приросту обсягу ВВП та темпів приросту обсягу грошової маси і дефлятора ВВП у економічно розвинутих країнах за 1991-2014 рр.**

Держава	Кореляція темпів приросту грошової маси і темпів приросту ВВП		Кореляція темпів приросту грошової маси і дефлятора ВВП	
	Коефіцієнт детермінації	Знак кореляції	Коефіцієнт детермінації	Знак кореляції
Австралія	0,1566	Позитивна	0,0909	Позитивна
Данія	0,0201	Відсутня	0,0172	Відсутня
Великобританія	0,1361	Позитивна	0,0052	Відсутня
Ізраїль	0,064	Позитивна	0,4863	Позитивна
Ісландія	0,0969	Позитивна	0,1937	Позитивна
Канада	0,0129	Негативна	0,0153	Негативна
Нова Зеландія	0,0781	Відсутня	0,0619	Відсутня
Норвегія	0,0364	Негативна	0,0338	Позитивна
Південна Африка	0,3527	Позитивна	0,0011	Відсутня
США	0,0103	Позитивна	0,0074	Відсутня
Швейцарія	0,1234	Негативна	0,0859	Негативна
Японія	0,0051	Відсутня	0,1319	Позитивна

Джерело: розраховано автором на основі [8].

Порівнюючи результати кореляційного аналізу темпів приросту грошової маси і темпів приросту ВВП з одного боку та темпів приросту грошової маси і дефлятора ВВП з іншого боку у постсоціалістичних та розвинутих країнах, слід вказати на низький ступінь кореляції досліджуваних змінних у розвинутих країнах, у той час як у постсоціалістичних країнах ступінь кореляції більш значний. Так, аналіз кореляції грошової маси і дефлятора ВВП свідчить, що у групі розвинутих країн (у порівнянні з постсоціалістичними державами) монетарна складова відіграє значно меншу роль у інфляційних процесах, або ж і взагалі відсутня.

**Висновки.** Аналіз впливу темпів приросту грошової маси на темпи інфляції продемонстрував, що у постсоціалістичних країнах монетарна складова інфляційних процесів більш значуща, ніж у країнах розвинутої економіки. Дослідження по групі постсоціалістичних країн продемонструвало, що трансформаційні процеси, що мали місце у цих країнах у 90-х роках минулого століття, і, як наслідок, показники, що характеризують стан їх економіки у цей період, у випадку використання їх при побудові лінійних функцій, можуть дати значну похибку. Більш реальні тенденції їх розвитку демонструє математичний аналіз, реалізований без урахування даних за цей період. Загалом лінійний аналіз взаємозв'язку темпів приросту грошової маси та темпів приросту ВВП продемонстрував відсутність стійкого лінійного зв'язку між досліджуваними змінними.

Наукова новизна дослідження полягає у визначенні ступеню лінійного зв'язку між показниками темпів приросту грошової маси і темпів приросту ВВП та темпів приросту грошової маси і дефлятора ВВП у постсоціалістичних та розвинутих країнах у 1991-2014 рр. У рамках подальших досліджень заплановано пошук нелінійного зв'язку між цими показниками та аналіз коротко- та довгострокового впливу динаміки показників грошової маси та облікової ставки на показники валового внутрішнього продукту та інфляції.

#### Література:

1. Юхименко П. І. Теорія монетаризму: навчальний посібник / П. І. Юхименко – К.: «Кондор», 2008. – 378с.
2. Майборода Р. Є. Регресія: лінійні моделі: навчальний посібник / Р. Є. Майборода; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка, 2007. – 296 с.
3. Мороз А. М. Центральний банк і грошово-кредитна політика: підручник / [А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна, М. І. Савлук та ін.]; за ред. А. М. Мороза, М. Ф. Пуховкіної – К.: КНЕУ, 2005. – 556с.
4. Степанюк Є. В. Ризики кредитної експансії в Україні на досвіді країн центральної та східної Європи [Електронний ресурс] / Є. В. Степанюк // Вісник Української академії банківської справи. – 2008. – Режим доступу до ресурсу: [https://www.researchgate.net/publication/277221015\\_Riziki\\_kreditnoi\\_ekspansii\\_v\\_Ukraini\\_na\\_dosvidi\\_krain\\_Centralnoi\\_ta\\_Shidnoi\\_Evropi](https://www.researchgate.net/publication/277221015_Riziki_kreditnoi_ekspansii_v_Ukraini_na_dosvidi_krain_Centralnoi_ta_Shidnoi_Evropi).
5. Levine, R. Financial Intermediation and Growth: Causality and Causes [Електронний ресурс] / R. Levine,, N. Loayza,, T. Beck. // Journal of Monetary Economics. – 2000. – Режим доступу до ресурсу: [http://faculty.haas.berkeley.edu/ross\\_levine/papers/2000\\_JME\\_Fin%20Int%20Growth%20Causality.pdf](http://faculty.haas.berkeley.edu/ross_levine/papers/2000_JME_Fin%20Int%20Growth%20Causality.pdf).
6. Тарасов В. Влияние процентной политики на реальный сектор экономики [Електронний ресурс] / В. Тарасов // Банкаускі веснік. – 2003. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.nbrb.by/bv/articles/602.pdf>.
7. Швайка Л. А. Державне регулювання економіки: навчальний посібник / Л. А. Швайка – К.: «Знання», 2006. – 435с.
8. World Development Indicators [Електронний ресурс] // World Data Atlas Knoema. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://knoema.ru/WBWDIGDF2015Aug/world-development-indicators-wdi-september-2015?action=export>.



**Дергачова В.В.**

доктор економ. наук, професор

**Колешня Я.О.**

Національний технічний університет України «КПІ»

## **РОЛЬ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ В ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ДЕРЖАВИ**

## **РОЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ**

## **THE ROLE OF THE ECONOMIC SECURITY OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN THE ECONOMIC SECURITY OF THE COUNTRY**

Проаналізовано значення малого та середнього підприємництва (МСП) у економічній системі європейських країн та України, визначено частку малого бізнесу у структурі суб'єктів господарювання держави, продемонстровано його роль як основи конкурентного середовища, провідника наукового-технічного прогресу, засобу зниження рівня безробіття, сприяння покращенню соціального клімату у суспільстві та створення ринку якісної продукції та послуг. Окреслено причини, що негативно впливають на розвиток МСП в Україні, серед яких складність доступу до фінансових ресурсів, несприятливий клімат для ведення бізнесу, недосконалість законодавства тощо. Освітлено фактори, що впливають на економічну безпеку підприємства: недосконалість конкурентного середовища, високий рівень тонізації економіки, залежність від органів влади у вирішенні низки проблем, низький рівень розвитку економіки в цілому, політичні проблеми. Продемонстровано взаємозв'язок між економічною безпекою держави та малого та середнього підприємництва, що проявляється у їх діалектичній єдності. Визначено роль підприємця та держави у забезпеченні економічної безпеки підприємництва.

**Ключові слова:** мале та середнє підприємництво, економічна безпека підприємництва, принципи системи економічної безпеки підприємництва.

Проанализировано значение малого и среднего предпринимательства (МСП) в экономической системе европейских стран и Украины, определена доля малого бизнеса в структуре субъектов государства, продемонстрировано его роль как основы конкурентной среды, проводника научно-технического прогресса, средства снижения уровня безработицы, содействие улучшению социального климата в обществе и создание рынка качественной продукции и услуг. Определены причины, негативно влияющие на развитие МСП в Украине, среди которых сложность доступа к финансовым ресурсам, неблагоприятный климат для ведения бизнеса, несовершенство законодательства и тому подобное. Освещены факторы, влияющие на экономическую безопасность предприятия: несовершенство конкурентной среды, высокий уровень тонизирования экономики, зависимость от органов власти в решении ряда проблем, низкий уровень развития экономики в целом, политические проблемы. Продемонстрировано взаимосвязь между экономической безопасностью государства и малого и среднего предпринимательства, проявляется в их диалектическом единстве. Определена роль предпринимателя и государства в обеспечении экономической безопасности предпринимательства.

**Ключевые слова:** малое и среднее предпринимательство, экономическая безопасность предпринимательства, принципы системы экономической безопасности предпринимательства.

*The article analyses the importance of small and medium-sized enterprises (SMEs) in the economic system of European countries and Ukraine, determines the role of small businesses in the structure of business entities, demonstrates its role as the foundation of competitive environment, as the conductor of scientific and technical progress, as an instrument of reducing unemployment, improvement of the social climate in society and creation of a market of quality products and services. It determines reasons affecting the development of SMEs in Ukraine including the difficult access to financial resources, a disadvantageous business climate, imperfect legislation and others. It highlights factors affecting the economic security of the enterprise: the imperfection of the competitive environment, high levels of toning the economy, dependent on the authorities in solving a number of problems, a low level of economic development in general, political issues. The link between economic security and small and medium enterprises which manifested in their dialectical unity is demonstrated. The role of the entrepreneur and the government in provide economic security business is defined.*

**Keywords:** *small and medium-sized entrepreneurship, economic security of entrepreneurship, principles of economic security of the enterprise.*

**Вступ.** Економіка України сьогодні знаходиться в край важкому стані. Дестабілізуючий вплив на неї мають цілий ряд негативних чинників – це і політичні причини, і напружені зовнішньоекономічні відносини, реформи, деякі з яких мають негативний вплив в короткостроковому періоді, проте котрі покликані сприяти в майбутньому інтеграційним процесам з ЄС, зростання зовнішнього боргу та загрози дефолту. В таких умовах дуже важливо контролювати економічну безпеку держави. Проте економічна безпека – це стан рівноваги і розвитку національної економічної системи, яка, як і будь-яка система складається з певних елементів. Ключовими елементами в даному випадку виступають суб'єкти господарювання і, як ключовий (оскільки найбільш чисельний) елемент – малі та середні суб'єкти господарювання, тобто мале та середнє підприємництво (МСП). Саме тому контроль економічної безпеки МСП є головною запорукою забезпечення економічної безпеки держави в цілому.

Питання економічної безпеки МСП досить широко розглядається науковцями, проте основна увага приділяється державному забезпеченню економічної безпеки, в той час як дана проблема повинна вирішуватись комплексно, враховуючи тісну діалектичну єдність понять «економічна безпека підприємництва» та «економічна безпека держави».

**Постановка завдання.** Метою даної роботи є виявлення ролі МСП в економічній системі країни, висвітлення взаємозв'язку економічної безпеки МСП та економічної безпеки держави в цілому, а також обґрунтування необхідності комплексного підходу у забезпеченні економічної безпеки МСП.

**Методологія.** В роботі використано загальнонаукові та статистичні методи: аналіз останніх публікацій з обраної проблематики, синтезу положень окремих робіт, порівняння ролі МСП в Україні та європейських державах, аналіз статистичних даних щодо структури суб'єктів господарювання, оцінка економічного впливу малого і середнього бізнесу на соціально-економічну ситуацію в країні, аналіз джерел несприятливого впливу на МСП в Україні, аналіз впливу державної політики на МСП, оцінка ролі власників та державних органів влади у забезпеченні економічної безпеки малих та середніх підприємств.

**Результати дослідження.** Сьогодні мале та середнє підприємництво (МСП) – це основа господарства будь-якої розвиненої країни Європи. Так, у ЄС близько 99% підприємств належать до малого та середнього бізнесу [1, с. 177]. Сектор МСП у секторі бізнесу забезпечував роботою 2-х працівників з кожних 3-х і генерував 58 центів з кожного євро доданої вартості. В абсолютних показниках сектор МСП в EU-27 давав роботу 88.8 мільйонам людей та генерував €3,666 трильйонів євро доданої вартості. Подібні показники демонструє сектор МСП і в США, що визначає той факт, що сектор МСП у США визнається одним з ключових факторів національної безпеки [2].

Значення малого та середнього підприємництва в Україні теж важко переоцінити – станом на 2014 рік МСП складало 99,97% у структурі суб'єктів господарювання за розміром (рис. 1).

МСП в Україні за даними податкової служби з 2008 року стабільно забезпечують надходження до державного бюджету біля 50% загальних податкових надходжень та більше 60% надходжень від податку на додатну вартість. Експертні оцінки щодо частки МСП у ВВП України дорівнюють біля 50-60% [2].

МСП в Україні лише у секторі підприємств (без фізичних осіб-підприємців) забезпечують робочими місцями біля 70% працюючих у секторі бізнесу (крім фінансового сектору). За даними Державної служби статистики України у 2013 році лише на малих і середніх підприємствах (без

фізичних осіб-підприємців) кількість найманих працівників складала 67,3% від загальної кількості найманих працівників [2].

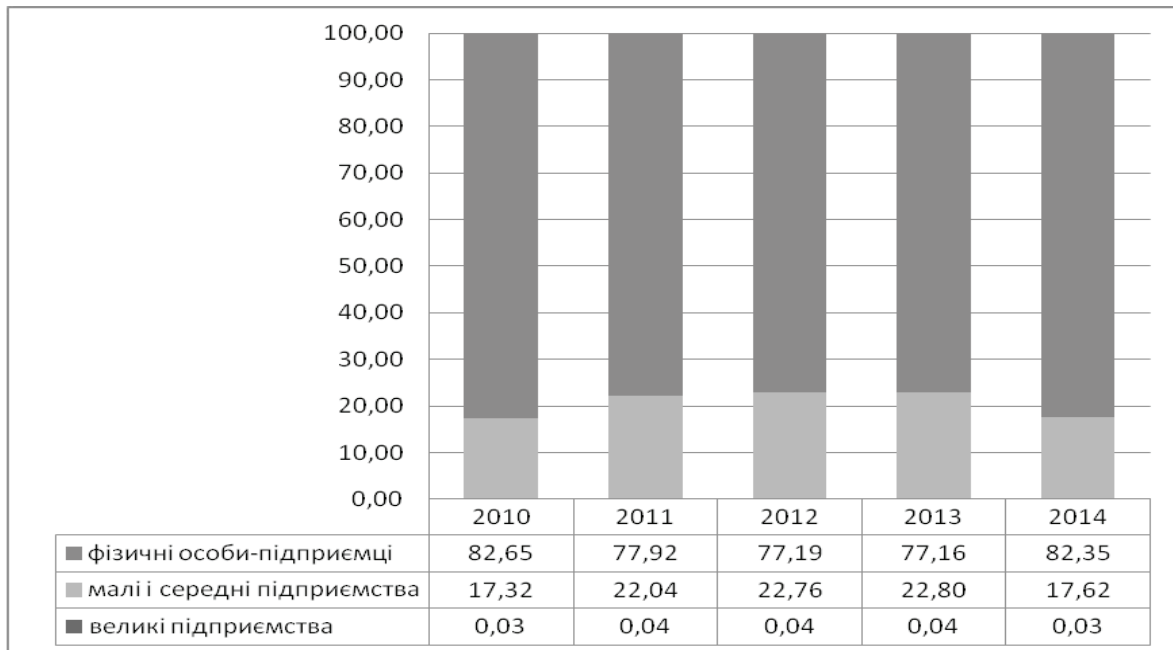


Рис. 1. Структура суб'єктів господарювання за розмірами в 2010-2014 рр.  
Джерело: [3]

Таким чином, сьогодні саме МСП є тією основою, які в цілому формує картину економічних відносин в країні, відображає стан їх розвитку та виступає основою розвитку країни і цілому. Роль малого та середнього підприємництва проявляється у наступному:

- забезпечення робочих місць та зниження рівня безробіття в країні за рахунок як створення робочих місць, так і за рахунок само зайнятості (у випадку ФОП-суб'єктів мікропідприємництва, тобто у випадку сімейних домогосподарств, де власник є єдиним працівником, або ж працівниками є лише члени його сім'ї);

- формування конкурентного середовища. МСП за своєю природою є антимонопольною формою господарювання, що пов'язано в першу чергу з різноманітністю його форм. Водночас, МСП, маючи вузьку спеціалізацію, має більше можливостей до використання нових технологій, висапуючи таким чином відчутним конкурентом навіть для великих корпорацій;

- малий бізнес оперативно реагує на зміни кон'юнктури ринку, надаючи ринковій економіці необхідної гнучкості [4];

- МСП виступає провідником науково-технічного прогресу (НТП). Саме у цьому секторі економіки реалізуються новітні комерційні та технологічні ідеї. Так, у США саме на цей сектор припадає близько 50% науково-технічних розробок [4];

- можливість швидко реагувати на зміни в економіці та впроваджувати нові системи управління та функціонування в цілому. Завдяки своїм масштабам та відсутності заплутаних міжпідроздільних зв'язків невеликі підприємства здатні швидко реагувати на зовнішні впливи та гнучко змінюватися задля їх прийняття або знешкодження;

- сприяння створенню середнього класу і, таким чином, зниження соціального напруження та сприяння позитивному соціальному клімату і зростання добробуту населення країни;

- виведення на ринок якісного, конкурентного продукту. Чисельність підприємств малого бізнесу зумовлює пошук засобів завоювання частки ринку неціновими методами, а тому сприяє підвищенню якості створюваного продукту чи наданої послуги, створення нових продуктів чи послуг, задоволення специфічних запитів споживача (наприклад, виробництво екологічно чистих продуктів тощо).

Таким чином, МСП відіграє значну роль в господарській системі будь-якої країни. Виступаючи не лише найбільш чисельним елементом економічної системи держави, а й найбільш гнучким та динамічним, воно значною мірою визначає рівень її розвитку. Маючи змогу найбільш оперативно реагувати на негативні дестабілізуючі впливи, малий бізнес має найбільше шансів на збереження стабільності економіки країни в цілому. Це пов'язано перш за все з відсутністю потреби у значних початкових

інвестиціях, швидким обертанням ресурсів, а також з простотою функціональних зв'язків.

Проте розвиток сектору малого підприємництва в Україні стримується низкою причин:

– відсутність легкого доступу до джерел фінансування. Кредитування малого підприємництва в нашій країні майже відсутнє;

– складність реєстрації малого бізнесу. Згідно з даними Групи Всесвітнього банку, в рейтингу *Doing Business*, за складністю реєстрації підприємств Україна на 2015 рік займала 70 місце. Проте зміни в законодавство дали змогу піднятися в цьому рейтингу одразу на 40 пунктів (на 2016 рік 30-е місце) [5]. Для порівняння в 2011 році це була 116 позиція;

– нестабільність законодавства. Особливо це виявляється в останній час, коли законодавство зазнає частих (і не завжди позитивних для МСП) змін на фоні приведення правового поля України у відповідність з вимогами Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом;

– недосконалість партнерства між малим бізнесом та державою [6]. Взагалі державна підтримка малого бізнесу в Україні є надзвичайно слабкою.

– Враховуючи все вищесказане, на сьогодні Україна займає 87 місце з 189 за сприятливістю ведення бізнесу [5].

В той же час важливість МСП для економіки (особливо перехідної) яскраво відображається на прикладі Польщі. Саме цей сектор став основою антикризової програми уряду, мінімізував наслідки ліквідації державного сектору економіки. На сьогодні МСП складає близько 50% ВВП [1, с. 177].

Малий бізнес для економіки України відіграє важливу роль. Великі підприємства здебільшого володіють застарілою матеріально-технічною базою і не мають достатніх фінансових ресурсів для її оновлення. Рівень збитковості великих та середніх підприємств в Україні за даними Державної служби статистики за січень-червень 2015 року склав 57,3%, тобто більше половини таких господарюючих суб'єктів є збитковими. Це свідчить про те, що найбільш ефективними в сьогоднішніх умовах ведення господарської діяльності є саме малі підприємства та ФОП. І саме вони потребують найбільшої державної підтримки в умовах необхідності підтримання економіки держави. На сьогодні було зроблено ряд позитивних змін, зокрема внесено зміни до Податкового Кодексу (зниження податкових ставок, запровадження мораторію на перевірки бізнесу, запроваджено механізм електронних перевірок) [1, с. 178].

Проте ці заходи не є достатніми для забезпечення ефективного функціонування та подальшого стійкого розвитку даного сегменту. В сучасних економічних умовах особливої гостроти набуло питання підтримання того стану захищеності корпоративних ресурсів та підприємницьких можливостей, який би давав змогу підприємству припинити негативний вплив зовнішнього середовища і створювати умови для ефективного функціонування підприємства, тобто підтримання економічної безпеки підприємства [7, с. 108].

Недосконалість конкурентного середовища, корупційні процеси та схеми, високий рівень тінізації економіки, котрі сьогодні ми можемо спостерігати, негативно впливають на економічну безпеку підприємництва. Водночас підприємництво залежить і від рівня розвитку підприємництва в державі, обсягів виробництва та реалізації продукції, конкурентоспроможності регіонів та економіки в цілому [7, с. 107-108].

Рівень економічної безпеки підприємництва включає [7, с. 108]:

1) рівень економічної незалежності підприємства (забезпеченість ресурсами, відповідною матеріально-технічною базою);

2) рівень економічної ефективності функціонування підприємства;

3) здатність до подальшого розвитку (оскільки ціль будь-якої господарської діяльності не може обмежуватися лише утриманням наявного рівня прибутковості, рентабельності тощо, а й включає формування резервів та можливостей до подальшого розвитку та зростання).

Враховуючи значення малого підприємництва в економіці держави, можна говорити про значний вплив економічної безпеки підприємництва на економічну безпеку країни в цілому. Безпечне підприємницьке середовище – це основа соціально-економічного розвитку країни, а тому саме на його створення та підтримання має бути спрямована значна увага. Водночас ключову роль відіграє контроль та підтримання економічної безпеки найменшої ланки економічної системи – суб'єкта підприємництва. Це завдання лягає в першу чергу на плечі керівника чи безпосереднього власника того чи іншого підприємства. Так, найважливішим елементом економічної безпеки підприємства є фінансова безпека, котра в свою чергу залежить від показників ефективності діяльності підприємства, зростання потенціалу, забезпечення стійкості та розвитку, формування резервних фондів тощо.

Проте існує ряд проблем, вирішення яких неможливе силами підприємця. Так, опитування, проведене серед керівників, власників та фахівців суб'єктів малого підприємництва, показало, що на їх інтереси найбільшою мірою впливають відносини з владою та діяльність злочинних структур

[8]. Ці проблеми проявляються перш за все у витратах на ведення бізнесу, але вирішуватися можуть лише на державному рівні.

Підприємці, котрі прагнуть підвищити рівень економічної безпеки, повинні підвищувати власну конкурентоспроможність в тому числі і за рахунок впровадження нових ресурсозберігаючих технологій, таким чином збільшуючи рівень конкурентоспроможності економіки в цілому та сприяючи оновленню матеріально-технічної бази виробництва у більшому масштабі. Водночас рівень проникнення розробок науково-технічного прогресу в економічну діяльність в масштабах країни визначає їх доступність на рівні окремого малого підприємства та можливість залучити їх за мінімальними затратами.

Як бачимо, в цих моментах проявляється діалектична єдність економічної безпеки держави та економічної безпеки підприємництва. Таким чином, можна говорити лише про комплексний підхід у забезпеченні економічної безпеки підприємства як ключового елемента економічної безпеки країни в цілому. Принципи системи економічної безпеки підприємництва у контексті зміцнення безпеки держави зображено на рис. 2.

Як бачимо, роль держави у забезпеченні економічної безпеки МСП, незважаючи на значну їх здатність пристосовуватися до умов господарювання в країні, залишається значною. Адже саме на державному рівні розробляються і впроваджуються фундаментальні основи підприємництва – від законодавчої бази до формування стратегій розвитку господарства в цілому. Саме на державному рівні формуються такі важливі фактори, котрі часто визначають і галузь, у якій буде функціонувати підприємство, і принципи його створення та подальшої діяльності, як політика оподаткування, фінансування галузей та надання дотацій, зовнішня політика, антимонопольна політика тощо.

Малий та середній бізнес, хоча і має вплив на соціально-економічну ситуацію в країні, проте в такій же мірі і залежний від неї, адже на сприятливість ведення бізнесу (а, отже, і можливість його ведення безпечно, тобто забезпечуючи достатній рівень економічної безпеки бізнесу) в значній мірі впливають вищенаведені фактори. Водночас, уникнути їх або підлаштуватися малий та середній бізнес не завжди має можливість.



Рис. 2. Принципи системи економічної безпеки підприємництва у контексті зміцнення безпеки держави

Джерело: [8]

Саме тому в забезпеченні економічної безпеки МСП велику роль відіграє в тому числі і державна політика. Можна говорити про те, що забезпечення економічної безпеки малого та середнього бізнесу є завданням одразу кількох рівнів – безпосередньо рівень самого підприємства (в особі директора чи власника), місцевого (в особі місцевих органів влади, що визначають напрямки розвитку регіону чи окремого населеного пункту) та загальнодержавного (в особі державних органів влади).

Сучасні умови функціонування підприємств в Україні значно ускладнені рядом дестабілізуючих факторів: політична ситуація, економічна ситуація (особливо на фоні проведення АТО), проведення реформаційних процесів з метою виконання вимог Угоди про асоціацію з ЄС, незадовільний стан банківської системи та її перебудова, відсутність коштів у дебіторів та неможливість знайти джерела фінансування, низький рівень іноземного інвестування тощо. Всі ці процеси негативно впливають на стан економічної безпеки держави та підприємництва. Враховуючи роль МСП та рівень їх впливу на соціально-економічний стан країни, особливого значення набуває саме економічна безпека малих та середніх підприємств, її постійний моніторинг та побудова ефективної системи її управління.

**Висновки.** Наукова новизна даної роботи полягає у висвітленні ролі МСП в господарській системі нашої країни як головного елемента, що сприятиме виходу з кризи в сучасних складних соціально-економічних умовах. На даній основі відображено важливість комплексного підходу до забезпечення економічної стійкості суб'єктів малого та середнього підприємництва та обґрунтовано необхідність залучення держави до даного процесу.

Дана стаття узагальнює ключові положення щодо МСП в Україні – його частка та роль в господарстві країни, пояснює важливість економічної безпеки МСП як ключового елемента господарства та необхідність управління економічною стійкістю МСП та визначає роль держави як одного з суб'єктів, що можуть впливати на економічну стійкість МСП шляхом проведення виваженої політики, особливо з урахуванням складності ведення господарської діяльності у зв'язку з проведенням реформаційних процесів в Україні.

Мале та середнє підприємництво є ключовою ланкою будь-якої розвиненої країни світу, що можна побачити на прикладі країн Євросоюзу. До того ж, при правильному підході до проведення реформаційних процесів, саме ці суб'єкти господарювання можуть стати тією базою, що дасть змогу подолати кризові явища (як у Польщі). Україна за показниками частки МСП в структурі суб'єктів господарювання відповідає країнам ЄС. Так, на долю великих підприємств припадає лише 0,04%, в той час як мікро-субєкти господарювання (ФОП та мікро-підприємства) становлять більше 77% господарюючих суб'єктів. Враховуючи значний вплив на економіку країни, що проявляється не лише у значній долі ВВП, а й у здатності малого бізнесу виступати ефективним засобом вирішення цілого ряду соціально-економічних проблем (безробіття, значна напруженість соціального клімату у суспільстві, каталізатор НТП тощо), складно переоцінити його значення як ключового елемента господарської системи України.

Водночас державі необхідно забезпечувати економічну безпеку, а враховуючи вищесказане це можливо лише за умови забезпечення економічної безпеки саме ключової ланки – малого і середнього бізнесу. Проте водночас підтримання будь-якого підприємництва потребує позитивного соціально-економічного клімату в країні, щоб забезпечувати інфраструктурні, фінансові, правові та інші основи функціонування підприємства. Саме у цьому проявляється взаємозалежність та взаємопроникність понять «економічна безпека підприємництва» та «економічна безпека країни», а тому забезпечення економічної безпеки МСП потребує поєднання місцевих (на рівні підприємства) та загальнодержавних (на рівні місцевих та вищих органів влади) підходів.

Подальші дослідження необхідно спрямовувати в першу чергу на засоби та способи аналізу та управління економічною стійкістю МСП на рівні суб'єкта господарювання та на рівні держави, визначення шляхів збалансування цих видів управління економічною стійкістю, а також на розробку механізму управління економічною стійкістю МСП.

#### Література:

1. Садова У. Шляхи активізації розвитку малого бізнесу в Україні / У. Садова. // Актуальні проблеми функціонування господарської системи України: Матеріали XXII-гої міжнародної наукової конференції студентів, аспірантів та молодих учених, Львів, 15 травня 2015 р. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2015. – С.177-178
2. Засади дерегуляції в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://dimitrioliapin.wordpress.com/2014/10/27/засади-дерегуляції-в-україні/>
3. Показники структурної статистики по суб'єктах господарювання з розподілом за їх розмірами [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/fin/osp/osp\\_u/osp\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/fin/osp/osp_u/osp_u.htm).
4. Сумський С.А. Роль і місце малого бізнесу в механізмі забезпеченні економічної безпеки України

[Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://eprints.cdu.edu.ua/452/1/conf\\_odesa\\_2015.pdf#page=98](http://eprints.cdu.edu.ua/452/1/conf_odesa_2015.pdf#page=98)

5. Благоприятность условий ведения бизнеса: Украина [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine/>.

6. Мілашенко Т. Т. Проблеми розвитку підприємництва в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://kaliningrad.ruc.su/upload/medialibrary/4c6/npsADEE.pdf#page=169>

7. Козак Л.С. Формування системи економічної безпеки підприємництва як об'єктивна передумова розвитку національної економіки [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://journals.urau.ua/index.php/2075-4892/article/view/51124/47149>.

8. Васильців Т.Г. Форування середовища економічної безпеки підприємництва в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.cceol.com/aspx/getdocument.aspx?logid=5&id=ba02a238d26745a781d9e3f15038dc19>

УДК 339.9:303.732

**Згуровський О.М.,**

*канд. економ. наук*

**Кологривов Я.І.,**

*Національний технічний університет України «КПІ»*

## **ДОСЛІДЖЕННЯ ЗАКОНОМІРНОСТЕЙ ЦИКЛІЧНОСТІ В ДІЯЛЬНОСТІ НАУКОМІСТКИХ ПІДПРИЄМСТВ У СИСТЕМІ «НАУКА-ВИРОБНИЦТВО»**

### **ИССЛЕДОВАНИЕ ЗАКОНОМЕРНОСТЕЙ ЦИКЛИЧНОСТИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАУКОЕМКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СИСТЕМЕ «НАУКА-ПРОИЗВОДСТВО»**

### **RESEARCH OF CYCLICAL PATTERNS IN ACTIVITY OF SCIENCE-INTENSIVE ENTERPRISES WITHIN FRAMEWORK OF “SCIENCE-MANUFACTURING” SYSTEM**

*У статті опрацьовано офіційні дані наукомістких підприємств України «Квазар», «Красилівський машинобудівний завод» та Наукового Парку «Київська Політехніка» щодо стану і характеру їх фінансової діяльності за період з 2008 по 2013 рр. Метою є дослідження закономірностей прояву циклічності в діяльності українських наукомістких підприємств у системі «наука-виробництво». Обґрунтування проявів циклічностей розвитку ґрунтується на економічному аналізі показників фінансової звітності досліджуваних підприємств. Аналізуючи складову інноваційної діяльності підприємств визначено, що циклічність розвитку сфер наукомісткого підприємництва у системі «наука-виробництво» полягає у ефективному функціонуванні механізму національної інноваційно-інвестиційної системи у взаємодії освіти і науки, генерації знань та виробництва. Науково-технічне співробітництво здійснюється, як правило, проведенням спільних наукових досліджень, комерціалізацією технічних розробок (форми: спеціалізація та кооперування), здійсненням спільних заходів. Циклічні закономірності проявляються у річному бізнес-циклі, особливостями якого для предмету досліджень є сильний взаємозв'язок з системою освіти і науки.*

**Ключові слова:** *циклічність наукомістких підприємств, інноваційний розвиток, освіта і наука, генерація знань, інноваційне виробництво.*

*В статье обработаны официальные данные наукоемких предприятий Украины «Квазар», «Красилівський машинобудівний завод» и Научного парка «Киевская политехника» о состоя-*

нии и характера их финансовой деятельности за период с 2008 по 2013 г. Целью статьи является исследование закономерностей проявления цикличности в деятельности украинских наукоемких предпринимательств в системе «наука-производство». Обоснование проявлений цикличности развития основывается на экономическом анализе показателей финансовой отчетности исследуемых предприятий. Анализируя составляющую инновационной деятельности предприятий определено, что цикличность развития сфер наукоемкого предпринимательства в системе «наука-производство» заключается в эффективном функционировании механизма национальной инновационно-инвестиционной системы во взаимодействии образования и науки, генерации знаний и производства. Научно-техническое сотрудничество осуществляется, как правило, проведением совместных научных исследований, коммерциализации разработок (формы: специализация и кооперирование), осуществлением совместных мероприятий. Циклические закономерности проявляются в годовом бизнес-цикле, особенностями которого для предмета исследований является сильная взаимосвязь с системой образования и науки.

**Ключевые слова:** цикличность наукоемких предприятий, инновационное развитие, образование и наука, генерация знаний, инновационное производство.

*In this scientific article it was elaborated the official data of high technology enterprises in Ukraine "Quasar", "Krasyliv Machinery Plant" and the Scientific Park "Kyiv Polytechnic" on the status and nature of their financial performance for the period from 2008 to 2013. The aim is to study the regularities of cycling in the activities of Ukrainian high technology entrepreneurship in the "science-production". Justification manifestations of cyclical economic analysis is based on financial statements indicators studied companies. Analysing part of innovation activity is determined that the cyclical development of knowledge-based entrepreneurship in the "science-production" is the effective functioning of the national innovation and investment system in conjunction Education, knowledge generation and production. Scientific and technical cooperation, as a rule, joint research, the commercialization of technological developments (form: specialization and cooperation), implementation of joint activities. Cyclical patterns appear in the annual business cycle, especially for the subject research is a strong relationship with the education system and science.*

**Keywords:** cyclical hi-tech firms, innovative development, education and research, knowledge generation, innovative production.

**Вступ.** У сучасній парадигмі світогосподарських відносин та за рахунок нестримного технологічного прогресу та переходу розвинутих економік на шостий технологічний уклад, інноваційна складова у підприємницькій діяльності набирає все більшого значення. Перехід до інноваційно-інвестиційної системи може забезпечити стрімкий конкурентноспроможний розвиток національного підприємництва України на внутрішньому та на світовому ринках.

У вітчизняних дослідженнях проблематиці інноваційного розвитку підприємств були присвячені роботи таких вчених: О. І. Амоша; С. В. Войтко; О. А. Гавриш; В. М. Геєць; В. В. Дергачова; М. З. Згуровський; С. М. Ілляшенко; Т. О. Кокодей; В. В. Россоха; С. О. Солнцев; В. П. Соловьев; Д. М. Стеченко; О. І. Тивончук; Л. І. Федулова; В. Д. Філіппова; Д. М. Черваньов та інші.

Аспекти розвитку підприємств, що стосуються саме циклічного розвитку досліджували такі закордонні вчені: А. Аткиссон; В. А. Бобров; С. Ю. Глазьев; Н. Д. Кондратьев; Ж. Лескюр; У. К. Митчелль; О. В. Мотовилов; С. А. Парсаданян; А. І. Пригожин; Б. Санто; Б. Твисс; Й. Шумпетер та інші.

Беручи до уваги існуючі наукові доробки вчених, проблематика активізації інноваційного розвитку підприємств в умовах циклічності не повною мірою досліджена. У літературних джерелах присутній вибірково-фрагментарний підхід до наукового дослідження її окремих складових. У зв'язку з цим актуальним є питання розробки методичних засад інноваційного розвитку в умовах циклічності на основі передбачення, з подальшим формуванням сценаріїв інноваційного розвитку підприємств на короткострокові та середньострокові горизонти.

**Постановка завдання.** Метою даної статті є дослідження закономірностей прояву циклічності в діяльності українських наукоємких підприємств у системі «наука-виробництво». Обґрунтування проявів циклічностей розвитку ґрунтується на економічному аналізі показників фінансової звітності досліджуваних підприємств.

**Методологія.** Методичною основою даної роботи стали елементи національної інноваційно-інвестиційної системи: освіта і наука; генерація знань; виробництво. Зазначені елементи мають охоплювати інноваційну інфраструктуру та державне регулювання. У процесі написання статті було застосовано методи порівняння та узагальнення, метод аналізу статистичних даних.



**Результати дослідження.** Наукові парки України належать до інноваційної інфраструктури, у яку також входять інноваційні центри та бізнес-інкубатори, технологічні та індустріально-промислові парки, національні та регіональні (у тому числі й транскордонні) інноваційні кластери. Відомими прикладами подібних інноваційних структур різних типів, що створені на базі елементу «освіта і наука» є: «Силіконова долина» (США) [1], «Техніон» (Ізраїль) [2], наукове місто «Кіста» (Швеція) [3], «Metutech» – Технополіс Середньо-східного технічного університету (Туреччина) [4]. Таким чином, генерування та комерціалізація наукоємних і високотехнологічних розробок вищих навчальних закладів має відбуватися у певній структурі. Першою такою структурою в Україні був Науковий парк «Київська політехніка» [5]. На початку діяльності ця інноваційна структура являлася «технополісом». Відповідно до Господарського кодексу та Закону України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон (С(В)ЕЗ)» технополіси (як і технологічні парки) є одним із функціональних типів С(В)ЕЗ. Законодавчими документами передбачено, що статутні документи і територія технополісу визначається Верховною Радою України за ініціативи Президента України, Кабінету Міністрів тощо. Для технополісів передбачалося визначення меж своїх територій, що обмежує права партнерів з інших територій.

Наукові парки в Україні існують відносно незначний відривок часу. На рис. 1 представлено динаміку сукупного доходу Наукового парку «Київська політехніка» за вказаний період, що дає змогу проаналізувати наявність циклічності у результатах діяльності наукової установи.

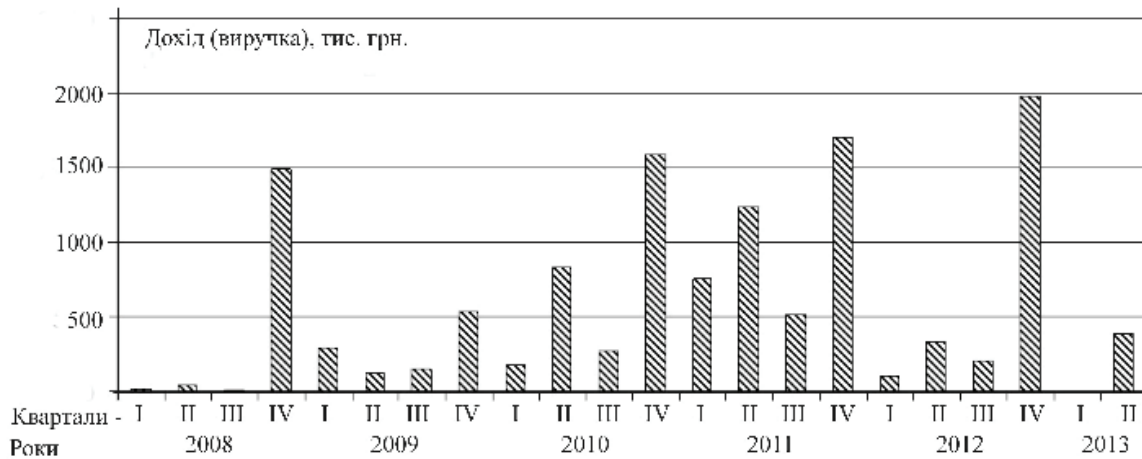


Рис. 1. Поквартальний сукупний дохід наукового парку «Київська політехніка» в динаміці років (2008-2013 рр.) (розроблено автором на основі статистичних даних [5])

За аналізом приведених даних впливає наступне:

1) реалізація основних положень законодавства в своїй діяльності та комерціалізації розпочалася тільки в 4 кварталі 2008 року. Перші три квартали мали мінімальні доходи впродовж всього періоду. Зазначене пояснюється організаційними заходами з формування відповідних структур;

2) перший квартал практично для кожного року характеризується досить низьким рівнем надходжень. Як правило, перший квартал для наукової сфери є періодом підготовки необхідної документації, оформленням фінансових відносин з замовником тощо;

3) другий квартал за виключенням перших двох років характеризується значним збільшенням доходу, порівняно з першим кварталом. Як наслідок, результатом діяльності у першому є певне підвищення рівня надходжень. Зазначений квартал має вищий рівень бізнес-активності, ніж 1 та 3;

4) третій квартал, як правило, характеризується певним спадом у обсягах виручки. Насамперед, зазначене пов'язано з тим, що для третього кварталу один з місяців є серпень, протягом якого значна кількість співробітників наукових установ знаходиться у відпустках, ділова активність в країні також дещо знижується;

5) четвертий квартал для всіх річних періодів є найбільш продуктивним. В окремих випадках загальний обсяг виручки за четвертий квартал перевищує три попередні квартали року. Зазначене стосується 2008, 2010 та 2012 років. Значна підприємницька активність для четвертого кварталу зумовлена тим, що переважна більшість науково-дослідних проектів закриваються календарним роком, зазначене також пов'язано з тим, що фінансування цих проектів також завершується у цьому кварталі.

Таким чином, можна стверджувати про циклічність у надходженнях для наукових парків з періодом один календарний рік. Більш довгострокового циклічного процесу на основі цих даних важко визначити. Проте пік дохідності 2011 року може бути фазою зростання у більш тривалому циклічному процесі, який не виявляється на періоді цього спостереження.

Іншою важливою складовою є аналіз динаміки поквартального чистого прибутку (фінансового результату до оподаткування) наукового парку (2008 - 2013 рр.). Графік представлено на рис. 2.



Рис. 2. Динаміка поквартального чистого прибутку (фінансового результату до оподаткування) наукового парку (2008-2013 рр.) (розроблено автором на основі статистичних даних [5])

Дещо іншою є ситуацію в динаміці значень чистого прибутку з поквартальним розрахунком. Цим визначаються певні закономірності.

Перший рік функціонування наукового парку характеризується процесом становлення. Саме це характерне для перших двох кварталів, в яких практично комерціалізація не велась. Від'ємні значення фінансового результату для третього кварталу є індикатором початку активної діяльності наукових парків. Особливо початок осені визначив основні напрями роботи, розпочалося заключення договорів, проте фінансування реально розпочалося у четвертому кварталі. Четвертий квартал 2008 р. є показовим в реалізації основних положень законодавства стосовно наукових парків. Так, вперше було отримано позитивний результат господарської діяльності. Значний рівень чистого прибутку для першого кварталу 2009 р. є наслідком активізації основної діяльності. Закриття науково-дослідних робіт у кінці 2008 р. та підведення підсумків фінансової діяльності за рік сприяли отриманню такого значущого показника чистого прибутку. Активна фаза виконання своїх функцій для наукових парків потребувала значних фінансових витрат, саме тому другий квартал характеризується значним зниженням чистого прибутку.

Незначні обсяги чистого прибутку (збитку) спостерігаються впродовж другої половини 2009 р. та всього 2010 р. Цей період характерний тим, що підприємницька діяльність знаходилася у стані вичікування на періоді другої хвилі глобальної економічної кризи. Особливої уваги потребує перший квартал 2013 року, який досить суттєво відрізняється від загальної тенденції. Загальною особливістю приведеної динаміки є перевищення обсягу прибутку над обсягом збитків впродовж всього часу спостереження. Таким чином, доведено наявність позитивного результату в діяльності наукового парку. Суттєво вираженого циклічного процесу не виявлено, проте в періодах, що належать до кінцевого терміну спостереження наявним є піврічні повтори ситуації присутності прибутку та збитку у кварталах, що чергуються.

Доцільним є здійснення аналізу за середніми значеннями по кварталах. Такий підхід дасть змогу зневілювати річні коливання і зосередити увагу на дослідженні саме особливостей кожного з кварталів. Різниця у середніх значеннях становить не більше, ніж 16,7 %. За середніми значеннями всіх показників спостерігається подібна ситуація, що й в аналізі поквартальної динаміки. Спостерігаємо незначні рівні показників для 1 та 3 кварталів, та дещо вищі значення для 2 та 4 кварталів. Потребують додаткового дослідження середні значення для виручки та витрат, що пов'язано з певним дисбалансом за кожним з кварталів. Практично аналогічним є сукупні надходження від реалізації промислової продукції в Україні у поквартальному вимірі. Проте для наукового парку ця подібність суттєво виражена, адже на бізнес-активність парку окрім промисловості та сфері послуг впливає наукова сфера зі сформованими положеннями, правилами, вимогами, законодавством.

Окрім аналізування за середніми значеннями ще доцільно здійснити аналіз за мінімальними та максимальними значеннями. На рис. 3 приведено мінмакс-аналіз для доходу (виручки) та чистого прибутку. Для наочності значення показника «чистий прибуток» показано на додатковій осі.

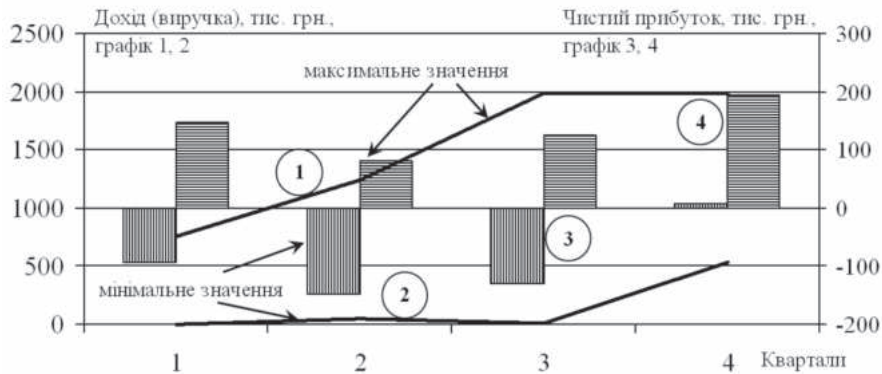


Рис. 3. Поквартальний аналіз за мінімумом та максимумом доходу (виручки) та чистого прибутку для наукового парку за 2008-2013 рр. (розроблено автором на основі статистичних даних [5])

Спостерігається усталена тенденція на збільшення доходу від першого до четвертого кварталу для показника максимуму «дохід (виручка)». Аналіз величини максимального значення за показником «чистий прибуток» показав наявність деякого відносного зниження для другого кварталу. Найменше відхилення для середніх значень маємо для показника «чистий прибуток», в 2,38 рази. Зазначене показує позитивне явище у можливій стабільності діяльності організації.

Отже, розвиток наукових парків як нової підприємницької структури показав циклічний характер. Зазначений висновок базується на динаміці фінансових показників. До того ж ця динаміка відтворює явним чином період зародження та розвитку наукового парку. Суттєвим доробком аналізу є те, що визначено річні коливання ділової активності, які зумовлені реальними особливостями оформлення договорів науково-технічного спрямування з вищими навчальними закладами.

Лінгвістичний аналіз назв проектів, що здійснювалися у науковому парку дав можливість визначити такий перелік основних робіт: розробка дослідного зразка; програмне забезпечення; проектування об'єктів; формування баз даних модуля технологічної підготовки; технічна допомога; проведення семінарів. Кількісний аналіз замовлень показав те, що понад 90 % складають вітчизняні замовлення, послуги у загальному обсязі замовлень становлять понад 57 %.

Оцінювання ефективності діяльності надає можливість для керівництва інноваційно орієнтованих підприємств приймати зважені управлінські рішення на основі аналізу динаміки основних фінансово-економічних показників. Для ґрунтовного аналізу обрано декілька підприємств, які повною мірою відображають об'єкт дослідження. Так, основні фінансово-економічні показники підприємства «Красилівський машинобудівний завод» наведені у табл. 1.

Таблиця 1

**Показники оцінки майнового стану «Красилівський машинобудівний»**

Назва показника	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Сума наявних господарських засобів	141758	147864	137218	140905	135316	113920
Питома вага активної частини основних засобів	0,173	0,183	0,465	0,193	0,000	0,000
Коефіцієнт зносу	0,548	0,566	0,570	0,591	0,598	0,609
Коефіцієнт придатності	0,452	0,434	0,430	0,409	0,402	0,391
Коефіцієнт оновлення	0,026	0,00046	0,204	0,00069	0,000	0,000
Коефіцієнт вибуття	0,026	-0,00365	0,139	0,00167	0,000	0,000

(розраховано авторами за даними підприємства [7])

Протягом 2008-2013 рр. господарські засоби підприємства скоротилися на 27 тис. грн. На зазначену негативну тенденцію вплинула низка факторів як зовнішнього, так і внутрішнього середовищ. Серед внутрішніх факторів одним з визначальних є забезпеченість підприємства активами та якість їх використання. Зокрема, в аналізованому періоді питома вага активної частини основних засобів зростала до 2010 р., проте після цього почалося стрімке скорочення. Така тенденція є негативною у діяльності будь-якого виробничого підприємства. Особливо небезпечним це є для інноваційних підприємств, оскільки основні виробничі фонди є потенціалом подальшого розвитку підприємства. Аналогічна тенденція простежується і стосовно якості використання наявної виробничої бази підприємства. Основні засоби підприємство активно оновлювало упродовж 2008-2010 рр., після чого відбувся застій у забезпеченні оновлення виробничих засобів. Такий висновок підтверджує тенденція зниження коефіцієнта придатності засобів при одночасному зростанні рівня їх зносу.

Визначальним у діяльності підприємства «Красилівський машинобудівний завод» є 2010 р., що підтверджують і показники ліквідності та платоспроможності підприємства (табл. 2).

Таблиця 2

**Показники ліквідності та платоспроможності підприємства  
«Красилівський машинобудівний завод»**

Назва показника	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Величина власних оборотних коштів	18637	18596	-3626	5909	3091	14871
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,005	0,008	0,020	0,008	0,002	0,002
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,623	0,640	0,439	0,379	0,371	0,370
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,610	1,466	0,921	1,124	1,060	2,366
Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів	0,008	0,017	-0,256	0,068	0,032	0,002
Частка оборотних коштів у активах	0,347	0,396	0,309	0,380	0,402	0,226
Частка запасів у поточних активах	0,613	0,563	0,524	0,663	0,650	0,844
Частка власних оборотних коштів у покритті запасів	0,618	0,564	-0,163	0,166	0,087	0,684
Частка нематеріальних активів в загальній сумі, %	2,1116	2,6383	2,1439	2,6964	2,2618	2,4956

(розраховано авторами за даними підприємства [7])

Частка власних оборотних коштів підприємства з 2008 р. по 2010 р. скоротилася на 0,781, що негативно вплинуло на показники його ліквідності (значення варіюється від 1,610 до 0,921) та маневреності (значення змінюється від 0,008 до -0,256). Проте після 2010 р. ситуація поступово виправляється за рахунок позитивного впливу певних чинників.

Проте слід відзначити, що частка нематеріальних активів у загальній сумі активів підприємства перевищує 2 %, що у два рази більше, ніж середній рівень по Україні. Таким чином, власникам і керівництву підприємства небайдужий його подальший розвиток, вони вкладають достатньо коштів у розробку та реалізацію інновацій.

Для іншого підприємства «Квазар», діяльність якого погіршилася у зв'язку виснаженням інновацій, основні фінансово-економічні показники наведені у табл. 3.

## Показники оцінки майнового стану підприємства «Квазар»

Назва показника	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Сума наявних господарських коштів	311095	287789	285150	220213	194902	192948
Питома вага активної частини основних засобів	0,441	0,508	0,473	7,156	0,000	0,000
Коефіцієнт зносу	0,475	0,474	0,526	0,553	0,596	0,610
Коефіцієнт придатності	0,525	0,526	0,474	0,447	0,404	0,390
Коефіцієнт оновлення	0,151	0,223	0,207	0,041	0,000	0,000
Коефіцієнт вибуття	0,028	0,162	0,150	0,025	0,000	0,000

(розраховано авторами за даними підприємства [6])

Аналізуючи показники майнового стану підприємства «Квазар», слід відзначити їх відносну сталість як протягом кризового, так і після кризового періоду (рис. 8) та відсутність суттєвих коливань. Проте, на жаль, зазначені показники свідчать про відсутність позитивної динаміки розвитку підприємства. Зокрема, коефіцієнт зносу основних засобів протягом аналізованого періоду зріс на 28,5 %, в останні роки відсутнє будь-яке оновлення матеріально-технічної бази. Порівнюючи діяльність підприємств «Красилівський машинобудівний завод» та «Квазар», слід відзначити відсутність стрибкоподібних змін на останньому підприємстві на відміну від підприємства «Красилівський машинобудівний завод».

Основні показники ліквідності та платоспроможності підприємства Квазар наведені у табл. 4.

Таблиця 4

## Показники ліквідності та платоспроможності підприємства «Квазар»

Назва показника	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Величина власних оборотних коштів	141505	137167	114657	55170	-4018	61653
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,401	0,286	0,112	0,036	0,006	0,054
Коефіцієнт швидкої ліквідності	3,267	3,750	2,232	1,292	0,658	1,757
Коефіцієнт поточної ліквідності	4,489	5,871	3,564	2,002	0,959	2,612
Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів	0,115	0,059	0,044	0,035	-0,144	0,033
Частка оборотних коштів у активах	0,585	0,574	0,559	0,500	0,487	0,518
Частка запасів у поточних активах	0,272	0,361	0,374	0,355	0,314	0,327
Частка власних оборотних коштів у покритті запасів	2,855	2,297	1,924	1,412	-0,135	1,885
Частка нематеріальних активів в загальній сумі, %	0,0071	0,0023	0,0024	0,0021	0,0963	0,0026

(розраховано авторами за даними підприємства [6])

Реалізація обраної керівництвом підприємства політики призвела до суттєвого погіршення рівня його ліквідності та платоспроможності у 2012 р. Маючи запас міцності у 2009 р. підприємство не скористалось наявними інноваційними перевагами, що у 2012 р. призвело до зниження коефіцієнта поточної ліквідності до 0,959, швидкої ліквідності – до 0,658, абсолютної ліквідності – до 0,006. Тобто фактично ліквідність засобів підприємства «Квазар» погіршилась майже у 4 рази, порівняно з 2008 р. Відповідно і коефіцієнт маневреності у 2012 р. набув від'ємного значення (-0,144).

Неможна не відзначити про незадовільно низьку частку нематеріальних активів у загальній сумі активів підприємства «Квазар» – менше 1,0 %, що є неприпустимо низьким для інноваційного підприємства.

## Показники структури капіталу та фінансової незалежності Квазар

Назва показника	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Коефіцієнт незалежності капіталу	0,561	0,542	0,509	0,514	0,484	0,435
Коефіцієнт концентрації позичкового капіталу	0,439	0,458	0,491	0,486	0,519	0,565
Коефіцієнт фінансової незалежності	1,448	1,994	1,982	2,519	2,336	2,296
Коефіцієнт фінансової стабільності	1,277	1,184	1,037	1,058	0,937	0,771
Коефіцієнт заборгованості	0,783	0,845	0,964	0,945	1,068	1,296
Показник фінансового левериджу	0,550	0,663	0,655	0,449	0,005	0,841
Коефіцієнт маневреності власних коштів	0,811	0,879	0,790	0,487	-0,043	0,652

(розраховано авторами за даними підприємства [6])

Результати опрацювання даних фінансової звітності підприємства «Квазар» свідчать про стабільний рівень фінансової незалежності підприємства – протягом аналізованого періоду показники концентрації позичкового капіталу та незалежності капіталу суттєво не змінюються та лежать в межах припустимих значень, на відміну від «Красилівський машинобудівний завод».

Прагнучі максимізувати фінансову незалежність протягом 2008 – 2011 років, підприємство отримало негативну тенденцію щодо зміни показника маневреності власних коштів (-0,04262 у 2012 р.) та фінансового левериджу (0,005018 у 2012 р.).

Аналогічна картина занепаду підприємства простежується і у показниках ділової активності підприємства. Якщо підприємство «Красилівський машинобудівний завод» за аналізований період нарощувало базу виробництва, запроваджувало інноваційні технології, то керівництво підприємства «Квазар» обрали пасивну позицію у даному напрямку, що призвели до погіршення фінансового стану підприємства та зниження рівня його ділової активності.

Неефективне управління розрахунками і наявними активами та зобов'язаннями призвело зростання рівня кредиторської та дебіторської заборгованості, зниження рівня оборотності активів та власного капіталу. Проте можливе виправлення ситуації після 2013 р., коли показники ділової активності підприємства «Квазар» почали дещо підвищувати свій рівень.

Рентабельність діяльності підприємства «Квазар» почала знижуватися ще у 2009 р. Проте відсутність інноваційних рішень призвели до того, що у 2011 р. всі показники рентабельності набули нульового значення – діяльність підприємства стала збитковою.

За результатами оцінювання підприємств, основа виробничо-комерційної та інноваційної діяльності яких зосереджена на виробництві та реалізації продукції для підприємств енергогенерації, саме тих підприємств, що споживають продукцію підприємств енергетичного машинобудування, визначена необхідність такої діяльності у зв'язку з енергозалежністю національної економіки, так і потреба підприємств енергогенерації у проривних технологіях. Власне пошук таких технологій та рішень можна віднести до напрямів подальших досліджень. Саме ці технології можуть бути залучені з наукових чи науково-освітніх установ (дослідницьких університетів), як результати розумової діяльності фахівців. Певна розірваність науки та виробництва може бути компенсована використанням «драйверу інноваційних технологій» («підживлювача технологією»), у нашому випадку це науковий парк.

Підприємства, на основі яких велось дослідження (у нашому випадку — це підприємства, що вже пов'язані своєю діяльністю з науковим парком (науковий парк виступив «драйвером» для цих підприємств) і основа діяльності яких – комерціалізація інновацій, є досить специфічною сферою діяльності. До того ж у зв'язку з відносно коротким досліджуваним періодом їх діяльності аналіз зроблено з початку зародження наукового парку. На основі спостереження за динамікою основних показників варто зазначити про загальні позитивні результати діяльності наукового парку. Стосовно незначного прибутку для таких підприємств, то варто зауважити, що така структура (а саме науковий парк) є зв'язуючою ланкою між науково-освітньою сферою та бізнес-середовищем.

Саме бізнес-середовище, що представляється підприємствами та їх керівниками, має характеризуватися 1) готовністю до стабільної виробничої діяльності та 2) сприйнятливості до інновацій. Циклічність економічної системи порушує стабільність функціонування підприємства, а сприйнятливості керівництва до інновацій (готовність здійснити кардинальні зміни при впровадженні проривної інновації) може вивести з кризового стану це підприємство.

**Висновки.** Аналізуючи складову інноваційної діяльності вищезгаданих підприємств можна зробити висновок, що циклічність розвитку сфер наукомісткого підприємництва у системі «наука-виробництво» полягає у ефективному функціонуванні механізму національної інноваційно-інвестиційної системи у взаємодії освіти і науки, генерації знань та виробництва. Науково-технічне співробітництво здійснюється, як правило, проведенням спільних наукових досліджень, комерціалізацією технічних розробок (форми: спеціалізація та кооперування), здійсненням спільних заходів. Циклічні закономірності проявляються у річному бізнес-циклі, особливостями якого для предмету досліджень є сильний взаємозв'язок з системою освіти і науки.

Оцінювання ефективності діяльності надало можливість для інноваційно орієнтованих підприємств приймати зважені управлінські рішення саме на основі аналізу динаміки основних фінансово-економічних показників. Одну з основних ролей в успішності діяльності підприємств відіграють основні засоби, особливо їх оновлення. Для наукоємних підприємств досить важливим є нематеріальний актив, тобто основні засоби у формі об'єктів інтелектуальної власності. За здійсненим аналізом підтверджуємо те, що підприємства, які не вкладали ресурси в розробку чи придбання нематеріальних активів, досить суттєво понизили свої фінансово-економічні показники. Також варто зауважити те, що для цих наукомістких підприємств є характерним те, що показники по частці нематеріальних активів перевищують середній рівень по Україні. Таким чином, власникам і керівництву підприємств небайдужий їх подальший розвиток, вони вкладають достатньо коштів у розробку та реалізацію інновацій. У той час, частка інноваційної складової в найбільших підприємствах України, продукція котрих складає значну частку експорту є або мізерною, або відсутньою взагалі.

Наукова новизна дослідження полягає в удосконаленні аналізу циклічності підприємницьких структур та визначає, що при відсутності значного інноваційного розвитку підприємств третього та четвертого технологічного укладів у період переходу розвинутого світу на шостий технологічний уклад, такі підприємства приречені до занепаду та банкрутства через появу на ринку сучасних, інноваційних підприємств з більш сучасними і конкурентноспроможними продуктами.

#### Література:

1. Стендфордський університет. Історія розвитку університету в площині становлення «Силіконової Долини» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www.stanford.edu/about/history/history\\_ch3.html](https://www.stanford.edu/about/history/history_ch3.html)
2. Ізраїльський інститут технологій. Історія розвитку і становлення технологічного парку «Техніон» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.technion.ac.il/en/technion-israel-institute-of-technology/>
3. Науково-технологічне місто Кіста, м. Стокгольм, Швеція [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.kth.se/en/ict/om/kista-science-city-1.9004>
4. Технополіс Середньо-східного технічного університету «Metutech», Туреччина [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.unesco.org/fileadmin/DAM/cecip/ppt\\_presentations/2009/ip/Ankara/metutech\\_tto.pdf](http://www.unesco.org/fileadmin/DAM/cecip/ppt_presentations/2009/ip/Ankara/metutech_tto.pdf)
5. Корпорація «Київська Політехніка». Розвиток інноваційної екосистеми НТУУ «КПІ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://spark.kpi.ua/uk/node/140>
6. Публічне акціонерне товариство «Квазар». Окрема фінансова звітність станом на 31 грудня 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.kvazar.com/index.php?option=com\\_content&task=view&id=178&Itemid=245](http://www.kvazar.com/index.php?option=com_content&task=view&id=178&Itemid=245)
7. Публічне акціонерне товариство «Красилівський машинобудівний завод». Окрема фінансова звітність станом на 31 грудня 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.aton.ua/uk/about-us>

## ВИКОРИСТАННЯ СВІТОВОГО ДОСВІДУ ЗАДЛЯ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МИРОВОГО ОПЫТА ДЛЯ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РЕГИОНАХ УКРАИНЫ

## USING THE WORLD EXPERIENCE FOR DEVELOPING OF SO- CIAL INFRASTRUCTURE IN THE REGIONS OF UKRAINE

*В статті досліджено світовий досвід розвитку соціальної інфраструктури для використання його в межах регіонів України. Визначено, що розвиток інфраструктури, у тому числі соціальної, розглядається багатьма країнами світу як платформа для їх майбутнього розвитку. Встановлено, що для розвитку соціальної інфраструктури активно застосовується принцип державно-приватного партнерства для більш активного залучення недержавних інвестиційних ресурсів. Це пов'язано з тим, що бюджетні витрати не можуть покривати зростаючі потреби у розвитку соціальної інфраструктури. З'ясовано, на досягнення яких цілей спрямована існуюча взаємодія між державними органами влади та приватним бізнесом за рахунок системи сформованих взаємовідносин на основі державно-приватного партнерства. Проаналізовано досвід розвитку соціальної інфраструктури за використанням державно-приватного партнерства у таких країнах, як: Канада, Італія, Великобританія, Австралія, Японія, Австрія, Аргентина, Німеччина, Франція, Китай та інших. Доведено необхідність використання світового досвіду для розвитку соціальної інфраструктури в регіонах України. Обґрунтовано використання державно-приватного партнерства у формі концесійних проектів для зменшення бюджетних видатків, покращення якості соціальних послуг, залучення інвестиційних ресурсів, що дозволяє розподілити ризики між партнерами.*

**Ключові слова:** розвиток, соціальна інфраструктура, світовий досвід, державно-приватне партнерство, концесія

*В статье исследован мировой опыт развития социальной инфраструктуры для использования его в регионах Украины. Определено, что развитие инфраструктуры, в том числе социальной, рассматривается многими странами мира как платформа для их будущего развития. Установлено, что для развития социальной инфраструктуры активно применяется принцип государственно-частного партнерства для более активного привлечения негосударственных инвестиционных ресурсов. Это связано с тем, что бюджетные расходы не могут покрывать растущие потребности в развитии социальной инфраструктуры. Определено, на достижение каких целей направлено существующее взаимодействие между государственными органами власти и частным бизнесом за счет системы сложившихся взаимоотношений на основе государственно-частного партнерства. Проанализирован опыт развития социальной инфраструктуры с использованием государственно-частного партнерства в таких странах, как Канада, Италия, Великобритания, Австралия, Япония, Австрия, Аргентина, Германия, Франция, Китай и другие. Доказана необходимость использования мирового опыта для развития социальной инфраструктуры регионов Украины. Обосновано использование государственно-частного партнерства в форме концессионных проектов для уменьшения бюджетных расходов, улучшения качества социальных услуг, привлечения инвестиционных ресурсов, что позволяет распределить риски между партнерами.*

**Ключевые слова:** развитие, социальная инфраструктура, мировой опыт, государственно-частное партнерство, концессия



*The article is studied the world experience of social infrastructure for use by the regions of Ukraine. It been determined that the development of infrastructure, including social, considered by many countries as a platform for their future development. Determined that the development of social infrastructure is actively used the principle of public-private partnerships for greater involvement of private investment resources. This is related to the fact that the the budget costs can not covering the growing needs in the development of social infrastructure. It is determined to achieve the intended purpose of the existing cooperation between public authorities and private businesses at the expense of the existing system of relations based on public-private partnership. The experience is analyzed of the social infrastructure for the using of public-private partnerships in such countries as Canada, Italy, United Kingdom, Australia, Japan, Austria, Argentina, Germany, France, China and others. It is proved the necessity of using the experience for the development of social infrastructure in the regions of Ukraine. The application of public-private partnerships in the form of concession projects for reduction the budget expenditures, improve the quality of social services, attraction of investments, allowing you to allocate risks between the partners.*

**Key words:** *development, social infrastructure, global experience, public-private partnership, concession.*

**Вступ.** Для розвитку соціальної інфраструктури в регіонах України, прийняття управлінських рішень щодо її розвитку велике значення має дослідження світового досвіду, оскільки соціальна інфраструктура є одним з домінуючих факторів забезпечення задоволення різнопланових потреб людини а також розвитку регіонів. Сучасні умови економічної дестабілізації вимагають трансформації моделей управління та фінансування процесів розвитку соціальної інфраструктури та її об'єктів. Розвиток соціальної інфраструктури забезпечує доступність різнопланових життєвих благ населення, гарантії соціальної, екологічної безпеки, підвищення рівня та якості життя населення.

Починаючи з 50-70-х років минулого століття відокремлення економічної категорії «інфраструктура» знайшло своє відображення у працях таких зарубіжних вчених: Р. Іохімсена, Х. Зінгера, Д. Кларка, А. Маршала, А. Пезенті, Д. Рея, П. Розенштейна-Родана, Є. Симоніса, П. Самуельсона, А. Хіршмана, Г. Цехлина, Є. Шотлера, А. Янгсона та ін. авторів.

Розв'язанню проблем розвитку соціальної інфраструктури присвячено роботи таких вітчизняних вчених як: О.М. Алімов, А.А. Багдаєв, Б.М. Данилишин, Є.Л. Логінов, А.А. Мазараки, М.К. Орлатий, Ю.І. Саенко, Д.М. Стеченко та ін. У роботах цих вчених досліджується сутність, класифікаційні ознаки та особливості функціонування соціальної інфраструктури. Незважаючи на велику кількість публікацій відносно функціонування соціальної інфраструктури, визначення її сутності, проблем розвитку, управління та джерел її фінансування залишається й досі дискусійним та невирішеним завданням, у тому числі на регіональному рівні, що спонукає до дослідження світового досвіду, накопиченого у цієї сфері.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження світового досвіду розвитку соціальної інфраструктури для використання його в межах регіонів України. Для вирішення поставленої мети сформульовано такі завдання: дослідити механізми розвитку соціальної інфраструктури у різних країнах світу; обґрунтувати можливість використання світового досвіду для розвитку соціальної інфраструктури в регіонах України.

**Методологія.** Під час проведення дослідження було використано системний підхід, а також методи аналізу та синтезу – при вивченні досвіду розвитку соціальної інфраструктури окремих країн та групуванні результатів отриманого дослідження. Також застосовувався логічний метод та метод узагальнень для надання відповідних висновків та практичних рекомендацій щодо розвитку соціальної інфраструктури в регіонах України на основі проведеного аналізу світового досвіду.

**Результати дослідження.** За прогнозами даними найбільшої світової аудиторської та консалтингової компанії Price Waterhouse Coopers до 2025 року загальний обсяг інвестицій у інфраструктурні проекти перевищить 78 трлн. дол. У порівнянні, загальний обсяг світової економіки в 2013 , склав 87 трлн. дол. США. При цьому дві третини цієї суми припадає на країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону. Економічна ефективність, на думку фахівців, може досягати 25 % від інвестування в інфраструктурні проекти в енергетиці, транспортній інфраструктурі, комунальному господарстві, телекомунікаціях тощо [3]. Прогнозні дані щодо запланованого середньорічного обсягу інвестицій в інфраструктуру в період до 2020 року представлено на рисунку. У свою чергу, це вимагатиме збільшення обсягів фінансування з боку як державного та і приватного секторів. Нездіяльно розвиток соціальної інфраструктури багатьма країнами світу розглядається як платформа для майбутнього розвитку країни.

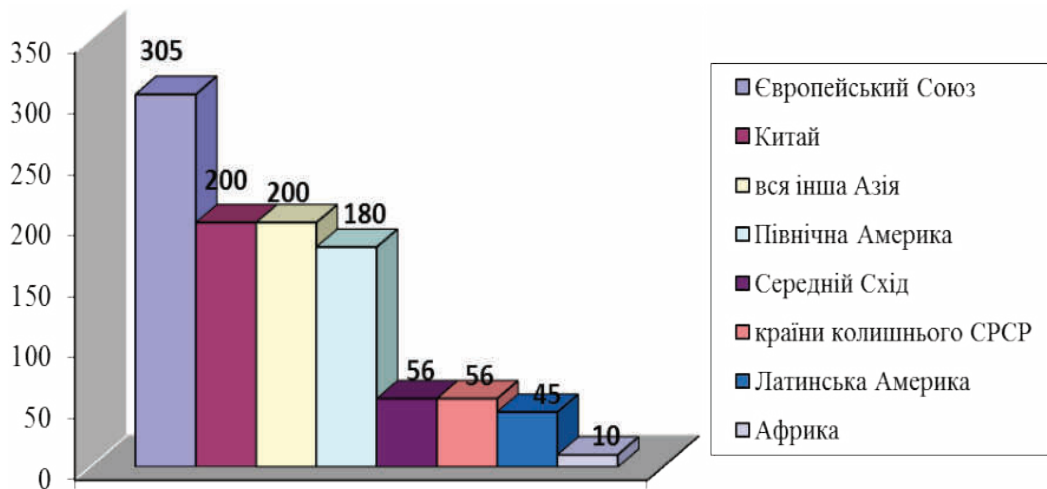


Рисунок. Прогнозні дані середньорічних обсягів інвестування в інфраструктурні проекти у період до 2020 року, млрд. дол. США [4]

За оцінками експертів інвестиції в інфраструктурні проекти у транспортному і телекомунікаційному секторах економіки на рівні 1 % від обсягу ВВП національної економіки призводять до прискорення річних темпів зростання ВВП країни в розрахунку на душу населення на 0,6 % [3]. Кожний мільярд доларів, інвестований у розвиток інфраструктури, створює безпосередньо 15 тис. робочих місць і приблизно 30 тис. додаткових робочих місць у суміжних з інфраструктурою галузях. Ефективність інвестування у розвиток соціальної інфраструктури може проявлятися через 25-30 років. На розвиток інфраструктури в розвинених країнах світу витрачається 6-8 % від ВВП, у Китаї 8-10 % ВВП, Індії та Бразилії – 4-6 %, країнах Латинської Америки – 1-2 % [4]. Все це доводить складність та багатогранність вимог до прийняття управлінських рішень щодо розвитку соціальної інфраструктури та її об'єктів як на місцевому, так і на регіональному та державному рівнях.

Для розвитку соціальної інфраструктури активно застосовується принцип державно-приватного партнерства для більш активного залучення недержавних інвестиційних ресурсів. Це пов'язано перш за все з тим, що бюджетні витрати не можуть покривати зростаючі потреби у розвитку соціальної інфраструктури. За підрахунками McKinsey Global Institute до 2030 р. обсяг необхідних інвестицій на розвиток інфраструктури в світовому масштабі досягне 57 трлн. дол. США. Ця цифра більша за вартість всіх інфраструктурних об'єктів, побудованих на сьогоднішній час [12].

Так, наприклад, в Канаді створені корпорації економічного розвитку на основі державно-приватного партнерства, які безпосередньо займаються залученням інвестиційних ресурсів у розвиток соціальної інфраструктури [10, с. 52]. Ці корпорації створені поза підпорядкуванням муніципальної влади, але при цьому основне фінансування розвитку соціальної інфраструктури здійснюється саме за рахунок видатків муніципальних бюджетів. Головна роль таких корпорацій полягає у залученні грошей приватного бізнесу. Також такі корпорації мають горизонтальну організаційну структуру та спроможні швидко реагувати та вирішувати виниклі проблеми, а члени корпорації приймають активну участь в управлінні розвитком соціальної інфраструктури. Таким чином, управління та фінансування розвитку соціальної інфраструктури відбувається не тільки муніципальною владою, а й зовні з боку корпорацій. Також у Канаді для управління процесами державно-приватного партнерства створено національний орган – Канадський фонд державно-приватного партнерства, який здійснює консалтингову, рекламну, методичну, координаційну діяльність, а також підтримку концесійних проектів розвитку соціальної інфраструктури. При цьому частка державних інвестицій у даних проектах не перевищує 25 % [10, с. 88]. Одним із вагомих стимулів для приватних партнерів в Канаді є те, що у законодавстві країни передбачено виплати у вигляді відрахувань відповідним одержувачам за участь їх у великих стратегічних інфраструктурних концесійних проектах, у тому числі соціальних, що сприяє підвищенню рівня життя в країні і/або її економічному зростанню. Це призвело до залучення приватних партнерів у концесійні угоди з реконструкції водоочисних станцій, побудови зон відпочинку, будівництва комплексів громадських споруд тощо.

Досвід Канади при залученні інвестиційних ресурсів приватного сектору для розвитку соціальної інфраструктури є неєдиним і далеко не першим. Так залучення приватних партнерів використовувалося ще у Римській імперії, коли передавали в управління приватним особам такі

об'єкти інфраструктури як: поштові станції, порти, ринки та лазні. Основні принципи використання державно-приватного партнерства, які були закладені ще з тих часів збереглися і по наш час, але зазнали трансформацій під впливом економічних, політичних, соціальних змін та юридичних норм і правил. Використання державно-приватного партнерства для розвитку об'єктів соціальної інфраструктури широко використовується у світі у зв'язку з тим, що:

– ускладнюються і дорожчають суспільні завдання на тлі відносного зменшення необхідних фінансових ресурсів;

– виникає потреба у використанні управлінського досвіду приватного бізнесу та залученні ресурсів приватного сектора для виконання ряду функцій, які традиційно відносяться до завдань влади.

Існуюча взаємодія між державними органами влади та приватним бізнесом за рахунок системи сформованих взаємовідносин має на меті досягнення цілей двох груп:

– по-перше, це врахування цілей та інтересів кожного з учасників взаємовідносин. Державні, муніципальні органи влади зацікавлені в реалізації соціально важливих проектів за рахунок відмови від неефективних форм господарювання і перекладання функцій управління належної йому власності на приватний сектор. Приватний партнер, який здійснює інвестиції, ставлячи на перший план отримання прибутку та економічну ефективність, зацікавлений у гарантованій, швидкій, якісній реалізації проекту, використовуючи державні гарантії, свої знання та досвід управління;

– по-друге, це спільно сформульовані цілі, безпосередньо пов'язані з конкретним проектом розвитку соціальної інфраструктури. Суспільство в підсумку отримує більш якісні товари та послуги при мінімальних витратах.

При використанні державно-приватного партнерства для розвитку соціальної інфраструктури перш за все мова йде про партнерство, що полягає у рівноправній участі сторін у реалізації довготермінових проектів у межах угод різних специфічних форм. Найбільш часто застосовується така форма державно-приватного партнерства як концесія. Сам термін «концесія» походить від лат. *concessio* (дозвіл, поступка) і в загальному випадку означає договір між бізнесом і державою, що фіксує умови використання приватним партнером державної власності. У США концесія використовувалась у XVII ст., коли прибуваючим з інших країн на поселення громадянам губернатори штатів видавали концесію на землю, річки та будівництво доріг [11]. У Європі концесійні угоди у сфері міського господарства набули поширення на початку XIX ст. Так у Франції у 1882 було укладено концесію на 15 років між муніципальною владою та братами Перрье, які зобов'язалися постачати воду в Париж. Це призвело до того, що сьогодні близько 70 % населення міста забезпечує водою приватний бізнес на умовах концесії. Але, необхідно наголосити, що це були далеко не перші концесійні угоди у Франції. Наприклад, ще у 1554 році була підписана концесія на будівництво каналу між урядом та Адамом де Крапоном. Ейфелева вежа також побудована за використання концесії [6].

Необхідно відзначити, що досвід використання концесії був і у Радянському Союзі за часів проведення нової економічної політики (НЕП) у 1922-1927 рр. Концесійні угоди оформлювалися у вигляді двостороннього договору, який надавав дозвіл на здійснення певної діяльності та визначав права й обов'язки концесіонера. Концесіонером могла бути юридична особа у вигляді або промислового, торговельного, або торгово-промислового підприємства, у тому числі у формі акціонерного товариства. До влади за період НЕПу надійшло біля 2 тисяч концесійних пропозицій від німецьких, французьких, американських, англійських компаній, з яких було реалізовано близько 10 % [2, с. 35]. Концесійні проекти використовувалися у обробній, добувній й важкій промисловості, сільському господарстві, в галузі електропостачання та залізничному будівництві. Використання концесії сприяло розвитку промисловості, частковому оновленню застарілої техніки на виробництві, зростанню продуктивності праці, збільшенню державних надходжень від оподаткування, збільшенню зайнятості населення. У той же час, для приватних іноземних інвесторів концесії давали доступ до видобутку дефіцитної сировини, до гарантованого ринку збуту, і дозволяли отримувати прибуток, який перевищував середньогалузевий. Але після проведення політики НЕПу з переходом до командно-адміністративної економіки від концесійної форми залучення іноземного капіталу повністю відмовилися.

У 1923 у Італії був підписаний перший закон про концесію, яку активно використовують для розвитку об'єктів соціальної інфраструктури. Всі концесійні проекти в соціальній інфраструктурі Італії спрямовані на зниження витрат державного сектору. Концесійні угоди стали можливими практично в будь-якому секторі суспільних послуг після юридичної реформи 1998 року. Найбільша кількість концесій в Італії у транспортній галузі та в галузі охорони здоров'я. Концесія як форма державно-приватного партнерства знайшла використання більше ніж у 120 країнах світу.

За даними Міжнародного Банку реконструкції та розвитку концесія використовується у 66 % укладання контрактів між державними органами влади і приватними партнерами у сфері транспортної інфраструктури в країнах, що розвиваються та країнах з перехідною економікою. У 82-х таких країнах світу за десятиліття з 2000 р. до 2010 р. у транспортну інфраструктуру було залучено 253,2 млрд. дол. США у межах 1190 проектів, з яких 53 % – це концесійні угоди [5].

Яскравим прикладом країни, де використовується концесія для розвитку виробничої та соціальної інфраструктури є Великобританія. У 1992 році там було проголошено нову концепцію управління державною власністю «Приватна фінансова ініціатива» (Private Finance Initiative), що полягала у передачі приватному бізнесу в рамках концесії функцій фінансування будівництва, експлуатації, реконструкції, управління державних об'єктів соціальної інфраструктури, а також в таких галузях соціальної інфраструктури як охорона здоров'я, освіта та підвищення кваліфікації робочої сили тощо [15]. При цьому було розроблено нормативно-правові акти про місцеве самоврядування за якими муніципальні органи як корпорації можуть приймати участь в якості юридичних осіб у концесіях із забезпеченням їх автономності у рамках відповідних повноважень. Перевірку фінансових витрат на розвиток соціальної інфраструктури у тому числі за рахунок державно-приватного партнерства здійснює три органи:

- по-перше, створене Національне бюро аудиту (The National Audit Office) за контролем реалізації концесійних проектів, яке проводить аудит ефективності витрачених державних інвестицій на розвиток соціальної інфраструктури для Парламенту;

- по-друге, Комітет з державного бюджету здійснює перевірки фінансових потоків для Палати громад;

- по-третє, Департамент великих інфраструктурних проектів здійснює контроль за державними інвестиціями та якістю наданих населенню соціальних послуг, а також забезпечує координацію дій усіх суб'єктів управління процесом розвитку соціальної інфраструктури.

Результатом дії створеної у Великобританії системи державно-приватного партнерства, її нормативно-законодавчого порядку та контролю стало отримання позитивних результатів як для населення так і для держави. 91 % опитаних респондентів у Великобританії задоволені якістю отриманих соціальних послуг [15]. За даними Національного бюро аудиту щорічна економія державних коштів на фінансування соціальної сфери становить від 2 до 3 млрд. фунтів стерлінгів [14]. Впродовж 2001-2008 рр. у Великобританії було підписано 536 концесійних проектів на суму 61 млрд. фунтів стерлінгів. У порівнянні, у цей же період в Європі було укладено 215 концесійних проектів на суму 37 млрд. фунтів [14].

Отже, у Великобританії за рахунок того, що держава виступає надійним партнером приватного бізнесу, ретельно контролюючи свої фінансові потоки, які направлені у довгострокові концесійні контракти, та залучаючи інвестиції приватного сектору, досягнуто вагомих позитивних результатів у розвитку соціальної інфраструктури, наданні якісних соціальних послуг.

В Австралії для розвитку соціальної інфраструктури також активно задіяне державно-приватне партнерство, де Міністерством інфраструктури і транспорту створена Робоча група фінансування та розвитку соціальної інфраструктури, що включає представників Уряду, громадських об'єднань, банківського сектору, пенсійних фондів тощо. Завдяки плідній співпраці приватного сектора, регіональних та державних органів влади, у розвиток соціальної інфраструктури окрім державних субсидій фінансування було залучено інвестиції приватних партнерів, що сприяло зниженню витрат приватних інвесторів, пов'язаних з проведенням торгів за концесійними угодами, усуненню адміністративних бар'єрів при залученні інвестицій [16]. Концесійні проекти розвитку соціальної інфраструктури в Австралії частіше всього реалізуються на основі федеральних програм. Наприклад, за механізмом концесії було побудовано високошвидкісну трасу «East Link» на основі тендеру на 39 років, після чого вона переходить у власність Уряду. Концесіонер «Connect East» здійснював фінансування будівництва, організацію планувальних, конструкторських і ремонтних робіт, введення траси в експлуатацію. Концесія була частиною федеральної програми та супроводжувалася консультативною та інформативною підтримкою з боку Консультативної Ради штату Вікторія. Координацією проекту і встановленням екологічних стандартів займалася Адміністрація м. Мельбурн. Інтереси федерального Уряду представляло Transport Department of East and West Australian (Управління транспортом Сходу і Заходу Австралії).

На регіональному рівні відбувається залучення приватних інвестицій у розвиток соціальної інфраструктури в Японії. Для цього Урядом у 2006 році було змінено нормативно-правову базу у напрямку надання суспільних послуг та механізму державно-приватного партнерства. У результаті чого було створено систему так званого «ринкового тестування» для сприяння переведенню на ринкову

основу частини суспільних послуг, суб'єктами надання яких традиційно були організації бюджетної сфери, підпорядковані Уряду або муніципальній владі. Цікавим досвідом є концесійні проекти по створенню парків відпочинку та спеціальних районів із формуванням в них відповідної соціальної інфраструктури. Так у Токіо за підтримкою Бюро міського розвитку були здійснені концесійні проекти у межах благоустрою міста по створенню парків відпочинку відкритих для всіх жителів міста [1]. Приватному партнеру дозволено на території парку створювати будь-які об'єкти дозвілля у тому числі комерційні. Концесійні угоди по будівництву таких парків затверджує Губернатор Токіо за поданням Токійського Уряду. Також в Токіо набуло розвитку створення спеціальних районів по формуванню в них відповідної соціальної інфраструктури для певних соціальних груп, а саме молодих сімей з дітьми. У таких районах розвиток соціальної інфраструктури орієнтований на задоволення потреб, в першу чергу, сімей з дітьми та спрямований на забезпечення дитячими майданчиками, дитячими садами, школами тощо. Практика довела високий комерційний попит на нерухомість в даних районах серед відповідних категорій населення за рахунок локальної спеціалізації соціальної інфраструктури.

Отже, за рахунок активної співпраці регіональної влади з приватними організаціями, часткового фінансування Уряду, додаткових стимулів для приватного партнера у вигляді пільгових умов довгострокової оренди та податкових пільг, концесійні проекти розвитку соціальної інфраструктури в Японії набули свого поширення.

Важливим є врахування досвіду використання концесії в Австрії щодо забезпечення доступності та якості соціальних послуг, насамперед, для соціально вразливих груп населення. В Австрії надання соціальних послуг є обов'язком держави з розмежуванням федеральних і регіональних повноважень. Там діє такий механізм: наприклад, приватна соціальна організація «Соціальний фонд Відня» надає соціальні послуги від імені магістрату Відня; при цьому фонд на конкурсній основі розміщує замовлення на соціальні послуги між приватними, комерційними й некомерційними організаціями, допомагає клієнтам зробити вибір, здійснює необхідні доплати, перераховуючи кошти безпосередньо обраній клієнтом організації, контролює дотримання узгоджених умов надання соціальних послуг [8, с. 94].

Світовий досвід доводить ще одну позитивну рису використання концесії при розвитку соціальної інфраструктури, а саме не тільки покращення якості соціальних послуг, а й зниження їх вартості. Так в Аргентині, у Буенос-Айресі використання концесії строком на 30 років у водопостачанні та каналізації дозволило не тільки знизити обсяг державних інвестицій, поліпшити роботу всієї системи водопостачання та каналізації, збільшити кількість споживачів, а й знизити тарифи на споживання води та водовідведення. На 26 % було знижено тарифи на воду у Колумбії в м. Монтеррей за рахунок передачі у концесійне управління системи водопостачання і каналізації іспанському консорціуму FCC [7]. У Німеччині було знижено тарифи на електропостачання завдяки концесійним угодам між муніципалітетами та власниками комунальних підприємств. Приватні партнери при цьому приймаються у відповідне комунальне підприємство як пайовики, які вносять майновий внесок у спільне підприємство [9]. У Франції при збереженні державної власності у електроенергетиці, тепло-, газопостачанні за рахунок концесії строком на 40-75 років були віддані генеруючі потужності та постачання електроенергії споживачам, що також позитивно відбилось на тарифах для споживачів. Концесії на постачання електроенергії видаються Радою префектур, узгоджуються з комунами, департаментом і центральним Урядом.

Позитивний досвід використання концесії строком на 25-30 років також мають такі країни як Австралія, Болгарія, Чехія, Португалія, Угорщина, Польща, Філіппіни, Чилі, окремі міста у США, в результаті чого були знижені тарифи на різні житлово-комунальні послуги.

Хотілось би ще наголосити на соціально-орієнтованому досвіді Німеччини – 24 концесійні проекти з 56 спрямовані в освіту. Яскравим прикладом поєднання направленості розвитку освіти та охорони здоров'я є концесійний проект «Франкфуртський інноваційний центр біотехнологій» (Frankfurter Innovations zentrum Biotechnologie GmbH), учасниками партнерства якого виступає Уряд федеральної землі Гессен, муніципалітет м. Франкфурта-на-Майні, Промислово-торгова палата м. Франкфурта-на-Майні. Центр спеціалізується на дослідженнях білка та на захворюваннях центральної нервової системи, запальних захворюваннях. Він об'єднує 11 фармацевтичних компаній, інформаційно-технологічні компанії та Центр дослідження, розробки та забезпечення безпеки ліків при Університеті Іоганна Гете (м. Франкфурт-на-Майні) [8, с. 63].

За даними Світового банку Китаю щорічно на розвиток соціальної інфраструктури необхідно інвестувати 130 млрд. дол. США, а загальний обсяг витрат держави на соціальну сферу становить 200 млрд. дол. США за рік, що становить 40 % доходів державного бюджету. Такі витрати спонука-

ли владу КНР у 2004 році внести зміни до Конституції щодо націоналізації земель та дозволили використання концесії при реалізації великомасштабних проектів розвитку інфраструктури переважно у будівництві доріг і швидкісних магістралей, мостів, навчальних закладів тощо. Це дало можливість залучити приватні інвестиції та розпочати широкомасштабні проекти. Так за концесійним проектом на 300 млрд. дол. США до 2020 року планується побудувати 16 тис. км. нової швидкісної залізниці, що також має сприяти збільшенню зайнятості населення у будівництві. На будівництві гілки Шанхай – Пекін залучено 100 тис. працівників, за проектом планується побудувати 42 високошвидкісні гілки [13].

У Китаї отримали розвиток концесійні проекти при будівництві водоканалів та електростанцій, автомобільних доріг, нових ліній метрополітену та легкого метро, створення ліній швидкісного автобусу, що зв'яже житлові квартали міст з промисловими і комерційними центрами. Прикладами таких концесійних проектів є: будівництво електростанції Лейбін Бі Пауер Плент (Laibin B Power Plant) в провінції Гуангчі – у концесії на тендерній основі приймали участь іноземні інвестори; будівництво водоочисних станцій в Ченду, Шеньян та Пекіні. У 2005 році в Пекіні було створено суспільний експертно-аналітичний відділ «Китайській центр державно-приватного партнерства» (China Center for Public-Private Partnerships), який займається аналітичними дослідженнями та контролем за концесійними проектами у сфері комунальних послуг [8, с. 61]. За досить незначний час при налагодженні взаємовигідних відносин між державою, приватними партнерами та громадськістю за використання різних форм державно-приватного партнерства, у тому числі концесії, були отримані суттєві позитивні результати у соціальній сфері Китайської Народної Республіки.

Необхідно відзначити роль міжнародних фінансових інститутів, таких як Світовий банк, ЄБРР, які мають вагомий роль при підтримці концесійних проектів розвитку соціальної інфраструктури за умов використання концесійних форм партнерства, особливо в країнах Латинської Америки та Східної Азії. При цьому кожна міжнародна фінансова організація має свої вимоги щодо отримання інвестиційних ресурсів на розвиток соціальної інфраструктури. У тому числі визначається реальність проекту, розраховуються економічні показники внутрішньої норми повернення та чистої приведеної вартості, а також гарантоване повернення фінансових ресурсів з відповідним прибутком тощо. Також для отримання інвестиційних ресурсів у широкомасштабні концесійні проекти можуть залучатися декілька міжнародних фінансових організацій за умов вигідності концесійних проектів для кожного з учасників та обов'язковій умові місцевого співфінансування.

**Висновки.** До елементів наукової новизни даного дослідження відноситься узагальнення світового досвіду розвитку соціальної інфраструктури на основі системного підходу у різних країнах світу, що дало можливість обґрунтувати дієвий ефективний механізм практичної реалізації використання державно-приватного партнерства, а саме у формі концесії. Використання концесії забезпечує розвиток соціальної інфраструктури, що сприяє задоволенню духовних та матеріальних потреб, досягненню більш високого рівня життя, забезпеченню соціальної захищеності населення. Умови залучення приватних партнерів закріплюються у законодавчо-правових нормах країн, кожна з яких має свої особливості, але загальними рисами є те, що вони враховують інтереси як суспільства в цілому, так і різних соціальних груп і верств населення та кожної окремої людини.

Отже, проведене дослідження розвитку соціальної інфраструктури в різних країнах світу доводить, що не існує універсальної стратегії її розвитку та управління. Кожна країна має свій підхід та механізми розвитку соціальної інфраструктури вибір яких залежить від пріоритетів держави, її економічного стану й фінансових можливостей тощо. Але світовий досвід численних країн світу доводить необхідність використання державно-приватного партнерства для розвитку соціальної інфраструктури в різних його формах, у тому числі у формі концесії, оскільки виникає зростаючий розрив між фінансовими бюджетними можливостями та вимогами суспільства до соціальної інфраструктури та соціальних послуг, а особливо із урахуванням збільшення масштабів й вартості інфраструктурних об'єктів.

Багато країн мають величезний досвід використання концесії для розвитку соціальної інфраструктури та відповідну нормативно-правову базу і механізми взаємодії державної, муніципальної влади, приватних партнерів та громадськості. Оскільки соціальна інфраструктура призначена для задоволення загальних умов діяльності людини, впливає на відтворювальний потенціал країни та розвиток її регіонів, то незалежно від форми контролю над її складовими та об'єктами, державним чи приватним походженням інвестиційних ресурсів, інфраструктурні проекти повинні максимально задовольняти суспільні потреби, що допомагає забезпечити державний нагляд над проектуванням, фінансуванням, будівництвом, функціонуванням і ремонтом інфраструктурних об'єктів.

Використання концесії широко застосовується у проектах будівництва та експлуатації об'єктів транспортної інфраструктури та житлово-комунальних комплексах, а також у освіті, підвищенні кваліфікації працівників, медицині тощо. Тобто концесійні проекти використовуються не тільки у будівництві соціальної інфраструктури, а й у наданні приватним партнером відповідних соціальних послуг населенню. Концесія дозволяє залучити інвестиції приватного сектору у розвиток соціальної інфраструктури, знизити витрати державного та місцевих бюджетів, розподілити ризики між партнерами та задовольнити споживачів якісними послугами. Викликає зацікавленість досвід щодо забудови територій за використанням концесійних проектів, соціальна інфраструктура яких спрямована на певні потреби конкретних соціальних верств населення.

*Практичне значення результатів дослідження* полягає у застосуванні світового досвіду щодо розвитку соціальної інфраструктури в регіонах України, у залученні ресурсів місцевих бюджетів, цільових державних асигнувань, а також ресурсів приватного бізнесу за рахунок державно-приватного партнерства. Позитивні риси світового досвіду, на нашу думку, можуть бути успішно використані для розвитку соціальної інфраструктури в регіонах України.

*Подальші наукові розробки за даним напрямом дослідження* полягають у розробці пропозицій з удосконалення нормативно-правової бази та створення спеціальних інститутів з регулювання партнерських відносин у вигляді: асоціацій, проектних та керуючих компаній, державних корпорацій, агентств із залучення інвестицій, національних агентств з розвитку території, страхових компанії тощо.

### Література:

1. Глазко Н. Д. Зарубіжний досвід забезпечення соціальної сфери / Н. Д. Глазко // Ефективна економіка : наукове фахове видання: [Електронний ресурс]. – 2014. – №5. – Режим доступу до журналу : <http://www.economy.nayka.com.ua>
2. Иностранные инвестиции в СССР (1920-1930 гг.) [Текст] / Загоруйко М. М., Булатов В. В., Вихор А. П. и др. – М. : Современная экономика и право, 2005. – 856 с.
3. Инфраструктура как фактор роста / Свобода слова : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.svoboda.org/content/article/25432479.html>
4. Кондратьев В. Инфраструктура как фактор экономического роста / В. Кондратьев // Сетевое издание Центра исследований и аналитики Фонда исторической перспективы. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.perspektivy.info/rus/ekob/infrastruktura\\_kak\\_faktor\\_ekonomicheskogo\\_rosta\\_2010-11-10.htm](http://www.perspektivy.info/rus/ekob/infrastruktura_kak_faktor_ekonomicheskogo_rosta_2010-11-10.htm)
5. Концесія як форма державно-приватного партнерства // Державне агентство автомобільних доріг в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukravtodor.gov.ua/zapitannya-ta-vidpovidi-1/%D1%81\\_1-2.html](http://www.ukravtodor.gov.ua/zapitannya-ta-vidpovidi-1/%D1%81_1-2.html)
6. Курмаев П. Ю. Дослідження зарубіжного досвіду управління соціально-економічним розвитком на регіональному рівні / П. Ю. Курмаев. [Електронний ресурс] – Режим доступу : [nbuv.gov.ua/kpr/2009\\_25/kurmaev.htm](http://nbuv.gov.ua/kpr/2009_25/kurmaev.htm)
7. Свистунов Н. Концессии – инструмент активизации международных инвестиционных проектов [Текст] / Н. Свистунов // Проблемы теории и практики управления, 2004. – №3. – С. 75-80.
8. Сідуняк О. В. Зарубіжний досвід використання державно-приватного партнерства у соціальній сфері [Текст] / О. В. Сідуняк // Світове господарство і міжнародні економічні відносини : зб. наук. пр. Вип. II (54), 2014. – С. 58-67.
9. Социально-ориентированное местное управление: опыт городов Германии [Текст] / Под ред. Б. М. Гринчеля, Н. Е. Костылевой. – СПб. : Наука, 1999. – 338 с.
10. Стратегическое планирование экономического развития: 35 лет канадского опыта [Текст] // науч. ред. Б. С. Жихаревич. – СПб. : Международный центр социально-экономических исследований «Леонтьевский центр», 2004. – 288 с.
11. Супян В. Б. Американская экономика: новые реальности и приоритеты XXI века [Текст] / В. Б. Супян. – М.: «Анkil», 2001. – 138 с.
12. Infrastructure productivity: How to save \$1 trillion a year / McKinsey Global Institute. – 2013. – January. – P. 1.
13. International Union of Railways. 2009. Infrastructure 2010. Investment Imperative. Urban Land Institute and Ernst & Young, Wash. D.C. 2010.
14. Lessons from PFI and other projects [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nao.org.uk/lessons-from-pfi-and-other-projects>
15. Private Finance Initiative: meeting the investment challenge [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.hmtreasury.gov.uk>
16. Release of the Infrastructure Finance and Funding Reform / Australia Government. Department of infrastructure and Transport : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.infrastructure.gov.au/infrastructure/>

Мартинovich Д. Є.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

## АНАЛІЗ ВИБОРУ СТРАТЕГІЧНИХ ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ДЛЯ НАДАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ДОПОМОГИ

### АНАЛИЗ ВЫБОРА СТРАТЕГИЧЕСКИХ ВИДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ ДЛЯ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОМОЩИ

#### ANALYSIS OF STRATEGIC ECONOMIC ACTIVITIES OF NATIONAL ECONOMY FOR ALLOCATION OF STATE AID

Статтю присвячено визначенню пріоритетних секторів національної економіки за допомогою якісного та кількісного аналізу, використовуючи критерії соціально-економічного ефекту та впливу на економічну безпеку країни. Підкреслено необхідність оновлення методики розрахунку рівня економічної безпеки України, яка в сучасних умовах не є релевантною. Визначено, що видатки державного бюджету мають бути спрямовані на стратегічні сектори національної економіки, які забезпечать енергетичну, інвестиційно-інноваційну, продовольчу, складові безпеки країни. Представлено динаміку та розподіл основних показників соціально-економічного розвитку за видами економічної діяльності. Експертним шляхом обрано основні критерії при виборі стратегічних видів діяльності. Для кожного з критеріїв експертним методом визначено вагові коефіцієнти та розраховано очікуваний ефект від кожної галузі. Визначено, що сільське господарство та паливно-енергетичний комплекс є пріоритетними серед стратегічних видів економічної діяльності для надання державної допомоги.

**Ключові слова:** державна допомога, види економічної діяльності, національна економіка, бюджет, видатки.

Статья посвящена определению приоритетных секторов национальной экономики с помощью качественного и количественного анализа, используя критерии социально-экономического эффекта и влияния на экономическую безопасность страны. Подчеркнута необходимость обновления методики расчета уровня экономической безопасности Украины, которая в современных условиях не является релевантной. Определено, что расходы государственного бюджета должны быть направлены на стратегические секторы национальной экономики, которые обеспечивают энергетическую, инвестиционно-инновационную, продовольственную составляющие безопасности страны. Представлена динамика и распределение основных показателей социально-экономического развития по видам экономической деятельности. Экспертным путем избраны основные критерии при выборе стратегических видов деятельности. Для каждого из критериев экспертным методом определены весовые коэффициенты и рассчитан ожидаемый эффект от каждой отрасли. Определено, что сельское хозяйство и топливно-энергетический комплекс являются стратегическими видами экономической деятельности для предоставления государственной помощи.

**Ключевые слова:** государственная помощь, виды экономической деятельности, национальная экономика, бюджет, расходы.

The paper is devoted to definition of priority economic sectors in Ukraine using qualitative and quantitative analysis based on the criteria of social and economic benefits and impact on the economic



*security of the country. The study emphasizes the need to update the methodology of economic security calculation in Ukraine, which is not relevant in modern conditions. The research determines that the state budget expenditures should be directed to strategic sectors of the national economy, which provide energy, investment and innovation, food, security components of economic security. The paper presents dynamics and distribution of basic indicators of socio-economic development of economic activities. The main criteria for selection of strategic economic activities are chosen using expert method. The research presents the weights for each of the criteria, which defined by the expert method, and expected effects, which calculated of each industry. Agricultural and fuel and energy complex are determined to be among the strategic priorities of economic activities for state aid.*

**Key words:** state aid, economic activities, national economy, budget, expenditures.

**Вступ.** В умовах затяжної економічної рецесії, політичної невизначеності та жорсткої економії бюджетних коштів в Україні важливо створити прозору та ефективну систему державної допомоги стратегічним видам економічної діяльності національної економіки. Уряд має застосувати на практиці інструменти державної допомоги, які матимуть позитивний ефект та уникати невиправданих витрат, що лише шкодять ринковій конкуренції та викривлюють фіскальний простір. Відповідно, постає питання про вибір економічної діяльності, яка буде отримувати державну допомогу.

Дослідженням теми державної допомоги в Україні активно займалися вчені Г. Гендлер [1], Т. Єфименко [2], Т. Затонацька [3], Д. Серебрянський [4], А. Скрипник [4], А. Соколовська [5] та інші, в працях яких розкривається суть окремих складових державної підтримки, їх кількісні та якісні характеристики. Разом з тим, в останні роки наша держава зазнала великих змін в економічному та геополітичному планах, що робить актуальним дослідження видів економічної діяльності для надання державної допомоги у нових умовах.

**Постановка завдання.** Мета написання статті полягає у визначенні стратегічних секторів економіки для надання державної допомоги в умовах дефіциту державних фінансів.

**Методологія.** У статті представлено кількісні та якісні методи аналізу стратегічних видів економічної діяльності в Україні.

**Результати дослідження.**

**Роль складових економічної безпеки України при виборі стратегічних видів економічної діяльності для надання державної допомоги.** Під час планування та імплементації державної політики необхідно враховувати її вплив на показник економічної безпеки країни. Відповідно до Наказу «Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» від 29.10.2013 № 1277, економічна безпека країни – це стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз, забезпечувати високу конкурентоспроможність у світовому економічному середовищі і характеризує здатність національної економіки до сталого і збалансованого зростання. [6]

Економічна безпека сприяє розвитку національної економіки, формує економічну незалежність та забезпечує стабільність у довгостроковому періоді. Обрана політика державної допомоги стратегічним видам економічної діяльності повинна мати на меті структурну перебудову економіки, стимулювання інноваційної діяльності, розвитку малого та середнього бізнесу тощо.

Відповідно до рис. 1, який відображає планові видатки державного бюджету України на види економічної діяльності у 2015 році, найбільша частка витрат припадає на транспорт (58,15%), з яких 99,3% припадає на дорожнє господарство; друга за величиною частка припадає на сільське господарство, лісове господарство та мисливство, рибне господарство (10,46%); третя за величиною частка – паливно-енергетичний комплекс (ПЕК) (9,20%). Варто зазначити, що лівова частка видатків на транспорт припадає не на розвиток галузі, а на виплату кредитів.

Рис. 1 відображає динаміку видатків державного бюджету України на види економічної діяльності у динаміці 2010-2015 рр. Приходимо до висновку, що протягом останніх шести років найбільша частка видатків державного бюджету призначалася на фінансування транспортної галузі, з яких в середньому 94% фінансувалася дорожнє господарство. Протягом 2010-2015 рр. друга за величиною частка видатків бюджету припадала на розвиток ПЕК – в середньому 35%, проте у 2015 році склала лише 9,2% у зв'язку із політико-економічною ситуацією в Україні та зміною державної стратегії. Третя за величиною частка видатків Державного бюджету України призначалася для допомоги сільському господарству – в середньому 16,18% за 5 років, проте у 2015 році частка зменшилася до 10,5% від загальних витрат на економічну діяльність.



Рис. 1. Планові видатки Державного бюджету України за функціональною класифікацією видатків та кредитування бюджету у 2015 році.  
Джерело: побудовано автором на основі [7]

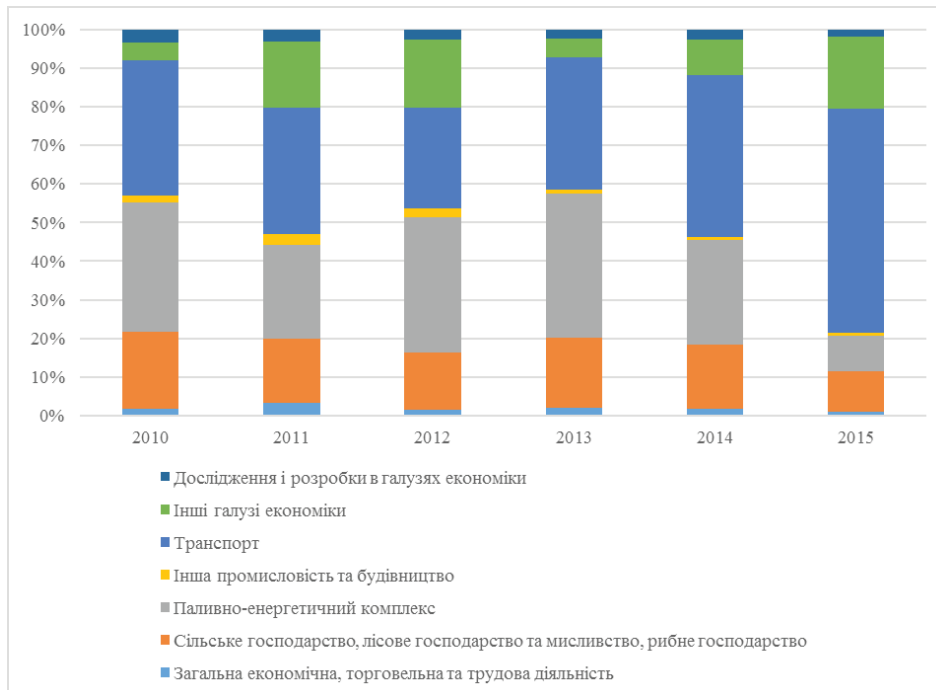


Рис. 2. Видатки Державного бюджету України за функціональною класифікацією видатків та кредитування бюджету  
\*2015 рік – планові видатки  
Джерело: побудовано автором на основі [7]

У табл. 1 наведені вагові коефіцієнти складових економічної безпеки країни у порядку спадання на основі методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України 2007 та 2013 років.

Згідно з методикою 2007 року енергетична, науково-технологічна, фінансова та продовольча складові мали найбільший вплив на економічну безпеку України. У діючій методиці від 2013 року ваги суттєво змінилися: об'єднано науково технологічну та інвестиційну складові економічної безпеки в інвестиційно-інноваційну складову; енергетична, продовольча та інвестиційно-інноваційна складові займають тепер нижчі щаблі, ніж у методиці 2007 року. Зміна методики підрахунку пов'язана із світовою фінансовою кризою 2008 року: на перший план методики 2013 року вийшли фінансова, макроекономічна та виробнича складові.

**Вагові коефіцієнти субіндексів економічної безпеки за методиками 2007 та 2013 років**

Методика 2007 року			Методика 2013 року		
П/н	Субіндекси економічної безпеки	Ваговий коефіцієнт	П/н	Субіндекси економічної безпеки	Ваговий коефіцієнт
1	Енергетична	0,1324	1	Фінансова безпека	0,1294
2	Науково-технологічна	0,1183	2	Макроекономічна безпека	0,1224
3	Фінансова	0,1127	3	Виробнича безпека	0,1218
4	Продовольча	0,1108	4	Енергетична безпека	0,1148
5	Макроекономічна	0,1005	5	Зовнішньоекономічна безпека	0,1095
6	Інвестиційна	0,0939	6	Інвестиційно-інноваційна безпека	0,1089
7	Зовнішньоекономічна	0,0901	7	Соціальна безпека	0,1013
8	Демографічна	0,0836	8	Продовольча безпека	0,1007
9	Соціальна	0,0808	9	Демографічна безпека	0,0913
10	Виробнича	0,0769			

*Джерело: розроблено автором на основі [6,8,9]*

Через події 2014-2015 років структура економіки України зазнала суттєвих змін: анексія українських територій, воєнні дії на Сході підірвали економічну безпеку країни. На думку автора, методика 2013 року вже є застарілою. Під час військових дій на території України на перший план мають вийти енергетична, інвестиційно-інноваційна, продовольча, соціальна складові безпеки. На даний момент Україна не може повністю задовольнити потреби в паливно-енергетичних ресурсах та забезпечити захист національних інтересів у енергетичній сфері при зовнішніх та внутрішніх загрозах. Інвестиційно-інноваційна безпека України не здатна гарантувати державну незалежність за рахунок власних інновацій, бізнес-середовище не є сприятливим для інвестицій тощо. Не менш важливим є моніторинг рівня продовольчої та соціальної безпеки під час воєнних дій в країні.

Видатки державного бюджету мають бути спрямовані на ті стратегічні види економічної діяльності, які забезпечать енергетичну, інвестиційно-інноваційну, продовольчу, складові безпеки країни та матимуть найбільший соціально-економічний ефект.

**Роль соціально-економічного ефекту при виборі стратегічних видів економічної діяльності для надання державної допомоги.** Для аналізу соціально-економічного ефекту, яким характеризується різні види економічної діяльності, було обрано кількість зайнятих, частку ВВП та частку капітальних інвестицій у загальній сукупності. Кількість зайнятих працівників за видами економічної діяльності у 2014 році ілюструє рис. 3.

Найбільша частка зайнятих спостерігається у промисловості – 38,57%. Другу позицію щодо кількості зайнятих займає оптова та роздрібна торгівля - 16,12%. Третє місце належить транспортній галузі, яка характеризується 12,10% зайнятих від загальної кількості. У сільському господарстві частка зайнятих складає 9,98%.

Рис. 4 показує динаміку кількості зайнятого населення за видами економічної діяльності, які мають найбільший відсоток, протягом 2010-2014 рр.

Проаналізувавши рис. 4, можна зробити висновок, що рейтинг видів економічної діяльності за кількістю зайнятих за 5 років не змінився.

З метою дослідження економічного ефекту від видів економічної діяльності проаналізовано частки ВВП у загальній сукупності, які зображені на рис. 5.

Відповідно до Рис. 5, у 2014 році найбільший вклад у загальний ВВП мала оптова та роздрібна торгівля – 14,21%. Переробна промисловість із часткою 11,41% займає другу позицію у рейтингу. Третє місце за вкладом у загальний ВВП займає сільське, лісове та рибне господарство з часткою 10,25%. Частка транспортної галузі складає 6,97%.

Рис.6 показує динаміку часток ВВП за видами економічної діяльності, які мають найбільший відсоток, протягом 2010-2014 рр.

Дослідивши динаміку часток ВВП за видами економічної діяльності 2010-2014 рр., робимо висновок, що вклад сільського господарства у ВВП зріс за 5 років з 7,45% до 10,25%, в той час як вклад транспортної галузі зменшився з 7,94% у 2011 році до 6,97% у 2014 році.

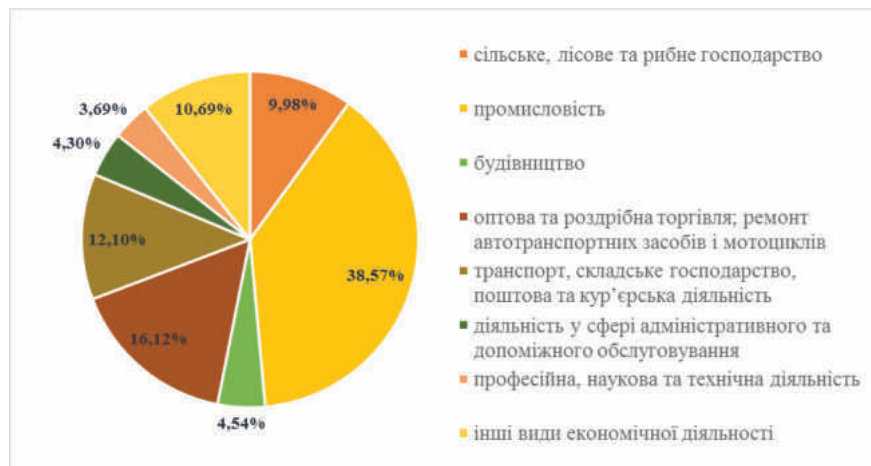


Рис. 3. Кількість зайнятих працівників за видами економічної діяльності у 2014 році (% від загальної кількості)  
Джерело: побудовано автором на основі [10]

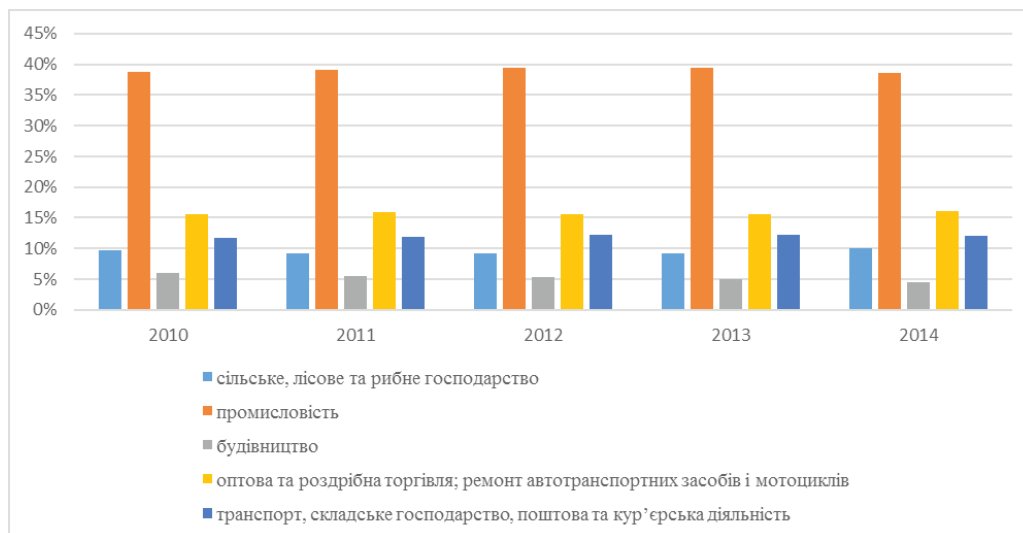


Рис. 4. Динаміка кількості зайнятих працівників за видами економічної діяльності 2010-2014 рр.  
Джерело: побудовано автором на основі [10]



Рис. 5. Склад валового внутрішнього продукту у 2014 році  
Джерело: побудовано автором на основі [10]

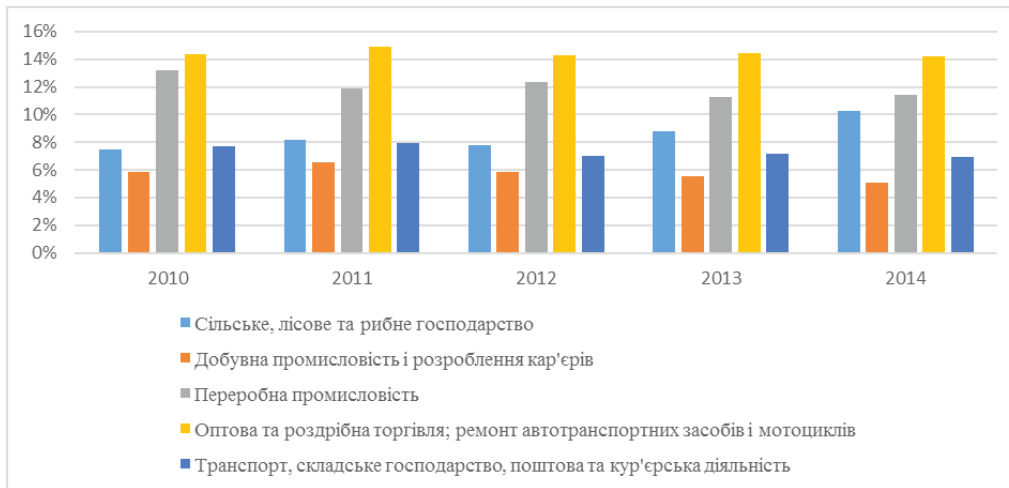


Рис. 6. Динаміка частки ВВП за видами економічної діяльності 2010-2014рр.  
Джерело: побудовано автором на основі [10]

З метою аналізу найбільш привабливих для інвестицій видів економічної діяльності, у статті проаналізовано кількість капітальних інвестицій за видами економічної діяльності, які відображені на рис. 7.



Рис. 7. Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності у 2014 році (% від загальної кількості).  
Джерело: побудовано автором на основі [10]

Рис. 7 показує, що у 2014 році майже 40% капітальних інвестицій направлено у Промисловість та 16,43% капітальних інвестицій – у Будівництво. Третє місце за кількістю вкладень належить Оптовій та роздрібній торгівлі (9,44%), четверте місце - Сільському господарству (8,57%) та п'яте місце – Транспорту (7,06%).

Рис. 8 показує динаміку часток капітальних інвестицій за видами економічної діяльності, які мають найбільший відсоток, протягом 2010-2014 рр.

Дослідивши рис.8, робимо висновок, що за 5 років частка капітальних інвестицій у промисловість зросла майже на 10%, у сільське господарство більше ніж на 2%, в той час як вкладення у Транспорт та Оптову та роздрібну торгівлю зменшилися близько 3% та 1% відповідно. Капітальні інвестиції у Будівництво зменшувалися протягом 2011-2012 рр., проте у 2014 році частка інвестицій знову досягла рівня 2010 року – 16,43%.

**Вибір видів економічної діяльності для надання державної допомоги.** Дослідивши статистичні дані та провівши якісний аналіз отриманих результатів, проведено ранжування видів економічної діяльності за наступними критеріями, які мають відповідний ваговий коефіцієнт:

1. Роль в економічній безпеці (ЕБ) – 0,3.
2. Частка у ВВП – 0,15.
3. Частка зайнятих – 0,1.
4. Частка витраток Державного бюджету (ДБ) – 0,3.
5. Частка капітальних інвестицій – 0,15.

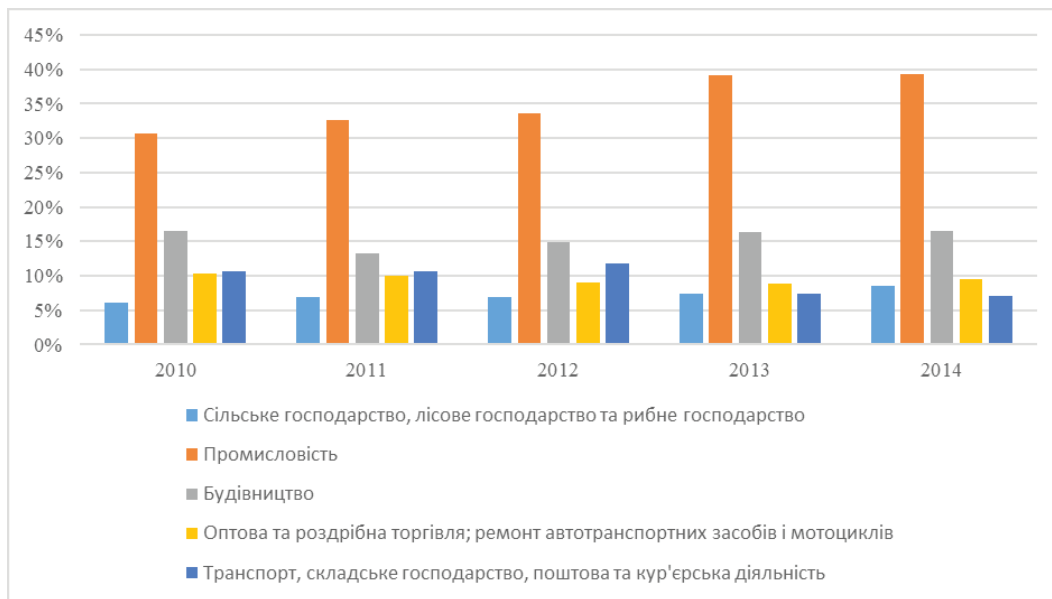


Рис. 8. Динаміка капітальних інвестицій за видами економічної діяльності 2010-2014 рр.  
Джерело: побудовано автором на основі [10]

Вибір критеріїв та вагових коефіцієнтів відбувалися експертним шляхом. Найбільші вагові коефіцієнти надано критеріям «Ролі в економічній безпеці країні» та «Частці видатків Державного бюджету». По-перше, даний вибір пояснюється актуалізацією проблеми економічної безпеки України на міжнародній арені під час військових дій. Важливо надавати державну допомогу саме тим секторам економіки, які можуть закріпити позиції в безпеці нашої країни, що стане міцною базою для подальшого розвитку. По-друге, мета статті полягає у виборі секторів для надання державної допомоги, тому історичні дані видатків Державного бюджету мають велике значення при прийнятті рішення; даний критерій також має найбільший ваговий коефіцієнт.

Критерії «Частка ВВП» та «Частка капітальних інвестицій» є другими за величиною вагових коефіцієнтів. Важливо надавати державну допомогу тим секторам, які забезпечують зростання ВВП та є перспективними з точки зору інвесторів.

Державна допомога має бути спрямована у галузі, що забезпечують роботою велику частку економічно активного населення, тому «Частка зайнятих» також включено у критерії відбору стратегічних видів економічної діяльності, проте даний критерій характеризується найменшим ваговим коефіцієнтом.

У табл. 2 обрано види економічної діяльності, які мають найбільший вплив за вищеописаними п'ятьма критеріями. Кожному сектору виставлено бали від 1 (найменший вплив) до 4 (найбільший вплив), обраховано загальну суму із врахуванням вагових коефіцієнтів кожного критерію.

Таблиця 2

#### Вибір видів економічної діяльності для надання державної допомоги

Вид економічної діяльності / Критерії	Роль в ЕБ (0,3)	Частка у ВВП (0,15)	Частка зайнятих (0,1)	Частка видатків ДБ (0,3)	Частка капітальних інвестицій (0,15)	Загальна сума
Транспорт	1	1	2	4	1	1,85
Сільське господарство	3	2	1	3	2	2,2
ПЕК	4	3	3	2	4	2,55
Оптова та роздрібна торгівля	2	4	4	1	3	1,9

Джерело: розроблено автором

В результаті отримано, що найбільш важливим для надання державної допомоги є ПЕК та сільське господарство. Саме з цими секторами економіки України будуть проводитися наступні дослідження автора.

**Висновки.** В умовах гострого дефіциту державних коштів важливо правильно визначити пріоритетні напрями для стимулювання економічного розвитку. Економічна та політична ситуації в Україні швидко змінюються, тому виникає необхідність постійного моніторингу за наданням державної допомоги та її результативності. Зношеність основних фондів, відсутність модернізації, незначні інвестиції, неконкурентоспроможність вітчизняних виробників свідчать про неефективність державної допомоги. Причиною цього є нецільове використання суб'єктами економічної діяльності отриманої державної допомоги, відсутність критеріїв відбору для надання державної допомоги та системи контролю над використанням наданих коштів.

В останні роки найбільша частка видатків виділялася на Транспорт, а саме на Дорожнє господарство, тим не менш, рівень його розвитку залишається на низькому рівні, що свідчить про неефективність використання державних коштів. У статті проведено кількісний та якісний аналіз видів економічної діяльності за критеріями ролі в економічній безпеці країни та соціально-економічного ефекту. Підкреслено необхідність оновлення методики розрахунку рівня економічної безпеки України, яка в сучасних умовах не є релевантною. Експертним шляхом обрано основні критерії при виборі стратегічних видів діяльності та їх вагових коефіцієнтів. На основі проведеного дослідження визначено, що Сільське господарство та ПЕК є стратегічними видами економічної діяльності для надання державної допомоги. Наступні дослідження автора будуть базуватися на аналізі ефективності надання державної допомоги саме цим двом секторам економіки.

#### Література:

1. Гендлер Г. Податкові пільги як фактор залучення інвестицій у розвиток депресивних територій / Г. Гендлер // Вісник державної податкової служби. – 2005. - № 27. // <http://www.visnuk.com.ua/?./journal/2705/274105.html>
2. Звіт про результати дослідження державної підтримки суб'єктів господарювання в Україні. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://eupublicprocurement.org.ua/wp-content/uploads/2015/04/STATE-SUPPORT-STUDY\\_UKR\\_20.04.2015.pdf](http://eupublicprocurement.org.ua/wp-content/uploads/2015/04/STATE-SUPPORT-STUDY_UKR_20.04.2015.pdf)
3. Затонацька Т. Г. Фіскальне регулювання інвестиційної діяльності в Україні: автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.03 / Т. Г. Затонацька; Держ. навч.-наук. установа "Акад. фін. упр.". - К., 2013. - 35 с. - укр.
4. Скрипник А.В. Оцінка фіскальної ефективності пільгового оподаткування прибутку підприємств / Скрипник А.В., Серебрянський Д.М. // Економіка України – 2006. – №7. – С. 13-27
5. Соколовська А. Податкові пільги в Україні: міфи та реальність / А. Соколовська // Вісник НБУ. – 2005. - № 9. – С. 7-12.
6. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України. Міністерства економіки України від 29.10.2013 № 1277. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/>.
7. Офіційний веб-сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=14647>
8. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України. Наказ Міністерства економіки України від 02.03.2007 №60. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/>.
9. Таблиця основних показників економічного розвитку України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=085ab09c-ca24-4fee-ae13-3cb51349507c&title=OsnovniPokaznikiEkonomichnogoSotsialnogoRozvitkuUkraini>
10. Офіційний веб-сайт Державного комітету статистики України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

**Юдіна Н. В.**

канд. економ. наук, доцент

Національний технічний університет України «КПІ»

## **ВИЗНАЧЕННЯ ЦИКЛІЧНИХ ЗАЛЕЖНОСТЕЙ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ АНАЛІЗУ ОКРЕМИХ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ**

## **ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦИКЛИЧЕСКИХ ЗАВИСИМОСТЕЙ В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ОТДЕЛЬНЫХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ**

## **THE DETERMINATION OF THE CYCLIC DEPENDENCIES IN THE ECONOMY OF UKRAINE BASED ON THE ANALYSIS OF SOME MACROECONOMIC INDICATORS**

У статті проаналізовано основні причини невміння керівників підприємств передбачати економічні кризи, а також причини скорочення численності підприємств під час економічної кризи. Підкреслена актуальність виокремлення спрощених показників маркетингового середовища, легких і доступних для керівників підприємств, що надавало б керівникам можливість ідентифікувати початок і закінчення кризових явищ в економіці країни. У статті проаналізований поточний стан економіки України та висунута гіпотеза про передумови початку нового етапу економіки в Україні. Проаналізовано доцільність для цих умов використання деяких макроекономічних показників. Проведено порівняльний аналіз динаміки різних макроекономічних показників під час економічних криз в Україні, зокрема динаміки темпу зміни ВВП та динаміки темпу зміни обсягу роздрібного товарообігу. Розглянуто способи виокремлення для української економіки періодів економічних криз. Розроблені практичні рекомендації для керівників підприємств із використання макроекономічних показників для передбачення моменту настання і закінчення чергових економічних криз в Україні.

**Ключові слова:** економічні цикли, економічна криза, теорія циклів, ВВП, перехідна економіка

В статье проанализированы основные причины неумения руководителей предприятий предвидеть экономические кризисы, а также причины сокращения численности предприятий за период экономического кризиса. Подчеркнута актуальность выделения упрощенных показателей маркетинговой среды, легких и доступных для понимания руководителями предприятий, что представляло б руководителям возможность идентифицировать начало и окончание кризисных явлений в экономике страны. В статье проанализировано текущее состояние экономики Украины и выдвинута гипотеза существования предпосылок к началу нового этапа экономики в Украине. Проанализирована целесообразность применения в этих условиях отдельных макроекономических показателей. Проведен сравнительный анализ динамики разных макроекономических показателей во время экономических кризисов в Украине, в частности динамики темпа изменений ВВП и динамики темпа изменений объема розничной торговли. Рассмотрены способы выделения для украинской экономики периодов экономических кризисов. Разработаны практические рекомендации для руководителей предприятий по применению макроекономических показателей для предвидения момента наступления и завершения следующих экономических кризисов в Украине.

**Ключевые слова:** экономические циклы, экономический кризис, теория циклов, ВВП, переходная экономика



*In the article the main reasons of the reduction in the number of Ukrainian enterprises during the economic crisis in Ukraine and the failure of the managers of enterprises to predict the future were analyzed. The actuality of simple indicators of the marketing environment, which are easy for understanding for managers and can help them to indicate the onset and the completion of the economic crisis in Ukraine, was highlighted. The current state of the Ukrainian economy was analyzed in the article. The hypothesis of new phase of the economy of Ukraine was proposed in the article. The advisability of the usage of some macroeconomic indicators was analyzed. The comparative analysis of dynamics of various macroeconomic indicators during the economic crisis in Ukraine was conducted, namely the analysis of the dynamics of the rate of change of GDP and the analysis of the dynamics of the rate of change in the volume of the retail trade turnover. The methods of allocation of the periods of the economic crisis for the Ukrainian economy were reviewed. The practical recommendations for managers for the practical application of macroeconomic indicators for economic forecasting the occurrence of the next economic crisis in Ukraine were proposed.*

**Key words:** *economic cycles, economic crisis, theory of cycles, GDP, transitional economy*

**Вступ.** Надання Україні статусу країни з ринковою економікою означало визнання української економіки як такої, що функціонує за капіталістичними законами ринку. Однак слід враховувати, що остаточне усвідомлення жорстких правил капіталізму до українського підприємництва прийшло не з моменту отримання Україною незалежності у 1991 році та обрання стратегічного курсу розвитку, спрямованого на побудову ринкової економіки, а лише з настанням третьої в історії України економічної кризи 2008 р. Але економічні кризи є невід'ємною складовою будь-якого капіталістичного суспільства. Настання криз є прогнозованим і неминучим явищем ринкової економіки, що докладно описує як теорія економічного розвитку, так і теорія циклів Й. Шумпетера [1], в якій ціле число циклів Дж. Кітчінна (3-5 років) узагальнюється циклами К. Жюгляра (7-11 років), а ціле число циклів К. Жюгляра узагальнюється за допомогою довгострокових циклів Н. Кондрат'єва (42-66 років), також існують економічні цикли С. Кузнеца (15-25 років).

Однак, як на практиці показала історія українського підприємництва, керівники вітчизняних підприємств виявилися ані теоретично, ані практично неготовими до циклічності кризових явищ в Україні. Про такі песимістичні висновки свідчить не тільки стрімке зростання в Україні ринку кредитування у період 2005-2007 рр., що став передкризовим. Адже це наочно продемонструвало хибність прийнятих керівниками підприємств управлінських рішень через тодішню їх повну впевненість у власній спроможності у майбутньому віддати взяті кредити, а настання економічної кризи ніхто з них тоді не передбачав. Такі висновки можна також зробити і з наслідків подібних помилкових управлінських рішень: за період 2008-2014 рр. кількість суб'єктів господарювання в Україні скоротилася майже у три рази: з біля 5,72 млн одиниць (без урахування банків і бюджетних установ) у 2008 році до 1,72 млн у 2013 р. (без урахування банків і бюджетних установ) [2; 13].

Скорочення розміру українського підприємництва через кризові явища має в своїй основі проблему відсутності провадження на підприємствах маркетингової діяльності, метою якої і є налагодження стійкого розвитку підприємств, забезпечення незалежності підприємств від кризових явищ в економіці [17]. Адже результати маркетингових досліджень, основного інструмента маркетингової діяльності, надають можливість маркетологам передбачати майбутні тенденції розвитку ринків і розробляти на основі цього відповідний антикризовий маркетинг-план, який адаптує комерційну діяльність підприємства до умов кризи. Завдяки такому управлінню діяльністю підприємств на засадах маркетингу сплески в економіці не повинні впливати на стійке зростання економічних показників підприємства. Але, по-перше, на початку кризи в Україні відбулося масове скорочення на підприємствах маркетологів, а, по-друге, далеко не кожний український суб'єкт господарювання міг економічно дозволити собі мати в штаті маркетолога. Це говорить об актуальності та важливості надання керівникам українських підприємств спрощеного і доступного інструменту передбачення наступних хвиль кризових явищ.

Можна виокремити декілька факторів маркетингового середовища, показники яких надають можливість вчасно передбачати настання економічної кризи, а саме: кількість інвесторів і обсяг інвестицій в економіку; масове застосування підприємствами країни концепції інтенсифікації комерційних зусиль [3] і темп зміни ВВП [1; 12]. Так, кількість інвесторів і обсяг їх інвестицій у кризовій країні досягають свого максимуму далеко не у перший рік кризи, а коли самооцінка інноваторів і їх інноваційних проектів впаде максимально. Тому пікові значення у динаміці показників цих критеріїв слід інтерпретувати як показники початку і закінчення кризи, а її спадаючий чи зростаючий річний тренд – відповідно ознаками наближення кризи чи подолання економікою «дна» [3].

Досить чутливим до настання кризових явищ і одночасно простим у використанні підприємствами є показник застосування суб'єктами ринку концепції інтенсифікації комерційних зусиль. Історичний аналіз демонструє, що масовий перехід підприємств до цієї концепції управління ставала характерною ознакою і передумовою початку економічних криз [3]. Це можна пояснити тим, що концепція інтенсифікації комерційних зусиль, згідно якій споживачі купуватимуть ті товари та послуги, що активно стимулюються і рекламуються, стає відповідними діями підприємств на перегрів економіки та моменту насичення попиту на ринку. При цьому до найбільш популярного і доступного для підприємств показника, що оцінює стан економіки, відноситься динаміка зміни валового внутрішнього продукту (ВВП), оскільки основними наслідками економічної кризи стають зниження рівня зайнятості через зниження обсягу виробництва [1; 12].

Дослідженню економічних циклів, питанням оцінювання і прогнозування розвитку економіки України присвячені роботи багатьох авторів. Серед них особливої уваги, з нашої точки зору, заслуговують результати досліджень Й. А. Шумпетера [1], С. В. Войтка [4; 5], В. Г. Герасимчука [6], П. В. Круша [7], Ю. М. Харазішвілі [8], Т. В. Саколоша [6], Н. В. Сопрун [5]. Більшість висновків цих робіт ґрунтується на результатах вивчення динаміки різних макроекономічних показників економіки, у тому числі і темпів зміни ВВП України. Проте залишається чимало нерозв'язаних питань переважно практичного характеру. Зокрема немає єдиного підходу до визначення ознак початку та кінця економічної кризи. При цьому для більшості керівників українських підприємств є принципово важливим не тільки вміти вчасно усвідомити процеси наближення і закінчення економічної кризи у країні, щоб адекватно відкоригувати діяльність власного підприємства, але й вміти прогнозувати настання кризових явищ у майбутньому.

**Постановка завдання.** Головною метою статті є виокремлення спрощеної системи показників маркетингового середовища, які нададуть можливість власникам українських підприємств самостійно ідентифікувати, передбачати та окреслювати часові межі економічних криз і вчасно реагувати на це шляхом запровадження відповідних управлінських рішень.

**Методологія.** Методологічну основу дослідження формують концептуальні підходи з вивчення циклічності розвитку економічних систем, системний підхід до аналізу умов протікання та причинно-наслідкових зв'язків економічних криз в Україні. У дослідженні використані методи системного та порівняльного аналізу, теоретичного узагальнення, метод історичних аналогій, екстраполяції аналізу статистичної інформації.

**Результати дослідження.** Проведений нами аналіз джерел статистичної інформації надав можливість виокремити декілька основних причин, якими можна пояснити відсутність єдиних підходів до виокремлення кризових явищ в Україні. По-перше, це пов'язано з неоднозначною оцінкою динаміки показника ВВП України. Не виключено, що руйнація на початку 1990х років централізованої економічної системи надала певні похибки при перерахунках економічних показників для новонародженої України. Подібні похибки зростають через наявність «тіньової» частини ВВП, що на різних етапах історичного розвитку України суттєво занижували значення ВВП. Наприклад, у період 2010-2014 рр. тіньовий ВВП України коливався на рівні біля 500 млрд грн, що складало біля 35-41 % від динаміки ВВП у цей період (рис. 1) [8].

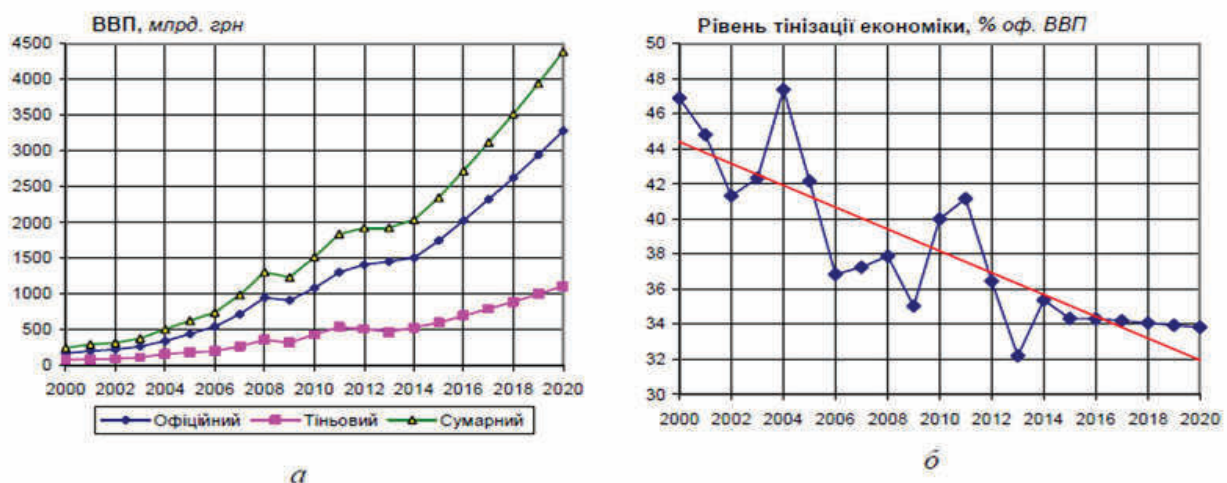


Рис. 1. Динаміка тіньового ВВП та рівня тінізації економіки України (\* 2016-2020 прогнознi значення) [8]

По-друге, оцінювання динаміки темпів зміни ВВП ускладнюється високою залежністю нестабільної національної валюти (карбованців, купонів, гривень) від курсу долару. По-третє, методика розрахунку змін ВВП не є однозначною. Згідно загальноприйнятим визначенням, яким користується більшість підприємств, під зміною ВВП слід розуміти відношення величини зміни показника ВВП у поточному році до його рівня у попередньому періоді. Однак, порівняння офіційно опублікованих на сайті Державної служби статистики України показників темпу зміни ВВП і розрахованих показників темпу зміни ВВП у відповідних роках не завжди узгоджуються між собою. Крім того, значення як номінального, так і реального обсягу ВВП не є однакоvim у різних джерелах інформації, доступних для керівників підприємств. Особливо це стосується періоду перехідної економіки України 1991-2006 рр. Зокрема, не узгоджується між собою обсяг ВВП у доларах США, у поточних цінах, опублікований на порталах Міжнародного валютного фонду [9] та Групи Всесвітнього банку [18], у той час як на сайті Державної служби статистики України [13] ця інформація за період 1991-2006 рр. з кінця 2015 року узагалі стала недоступною. Це може викликати відповідні непорозуміння з боку підприємців. Наприклад, на офіційному сайті Державної служби статистики України на сторінці Консультаційного центру серед найбільш розповсюджених питань опубліковано прохання одного з користувачів роз'яснити методику розрахунку темпу зміни ВВП і відповідь Державної служби статистики України (рис. 2). Це свідчить про неодноразові запити і високу актуальність роз'яснення цієї методики для користувачів сервісу.

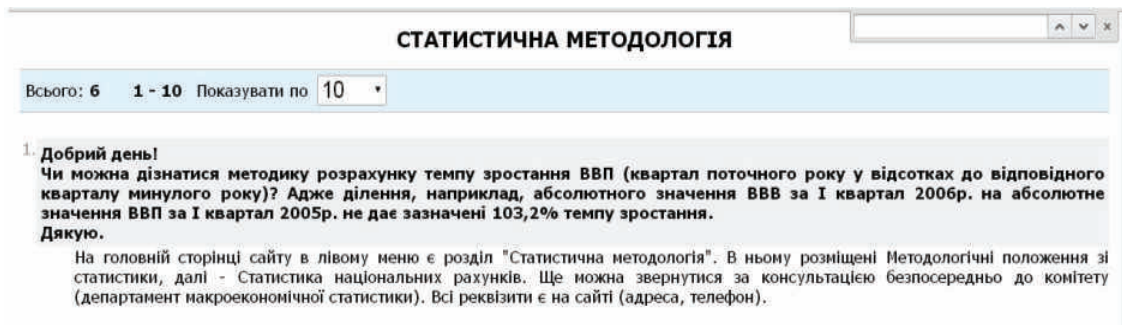


Рис. 2. Зображення з екрану сторінки Консультаційного центру на сайті Державної служби статистики України [13]

Відповідь Державної служби статистики України посилається на «Методологічні положення оновленої версії системи національних рахунків 2008 року» (Наказ Державної служби статистики України від 17.12.2013 р. № 398), що з 2013 р. були змінені відповідно з оновленими міжнародними стандартами СНР-2008. Вони стосувалися зміни методик розрахунку умовно обчислених послуг фінансового посередництва (УОПФП), обчислення послуг страхування, включення результатів наукових досліджень і видатків на озброєння до складу валового нагромадження, зміни відображення операцій із зовнішньої торгівлі товарами для перероблення, включення до сфери виробництва нелегальних видів економічної діяльності, зміни методики обчислення послуг із проживання у власному житлі, що відобразилося на динаміці як власне обсягу ВВП, так і відповідно на динаміці темпів його зміни [10]. Крім того, запровадження нової версії класифікації видів економічної діяльності КВЕД-2010 вплинуло на уточнення визначень і правил класифікації одиниць, які передають виробництво своєї продукції іншому виконавцю (аутсорсингу), що так само вплинуло на методику розрахунку темпу зміни ВВП. Такі перерахунки є важливим і необхідним кроком, але вони ускладнюють розуміння сутності темпу зміни ВВП для більшості пересічних керівників підприємств.

У більшості розвинених країн світу темп зміни ВВП розраховується за допомогою так званого ланцюгового (істинного) індексу, і при розрахунку темпу зміни у поточному році у якості базового року обирається попередній рік [11]. При нерівномірному зростанні за секторами економіки темп зміни ВВП розраховується як середньозважене темпів зміни виробництва окремих товарів і послуг. Наприклад, на рис. 3 показана динаміка темпу зміни ВВП США.

Сірим кольором виокремлені періоди офіційно визнаних США економічних криз [12]. Можна помітити, що більшість «сірих зон» збігаються із динамікою зміни ВВП, яка у ці періоди опускалася нижче історичного середнього значення для США – 3,1 % (горизонтальна лінія на рис. 3). На рис. 4 представлена для української економіки порівняльні динаміки аналогічного показника темпу зміни ВВП (у % від попереднього року), розрахованого на основі показника ВВП у гривнях (до 1995 р. – у карбованцях) та у доларах, а також лінія його середнього історичного значення (-1,18 %).

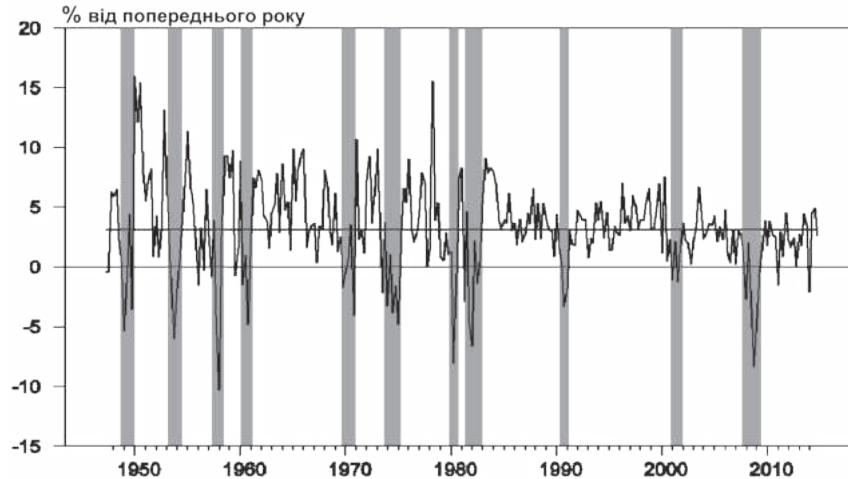


Рис. 3. Темп зміни ВВП США (у % від попереднього року) [12].

Як бачимо, застосування середнього історичного значення темпу зміни ВВП у якості показника економічної кризи в Україні є досить суперечливим, особливо для періоду 1991-98 рр. Якщо спиратися на історичне середнє значення офіційних темпів зміни ВВП у національній валюті (див. рис. 4), то можна зробити висновок, що в Україні криза 1991-го року тривала майже до початку 1998 року, а з 1998-го року в Україні почалося зростання, що не зовсім відповідає дійсності.

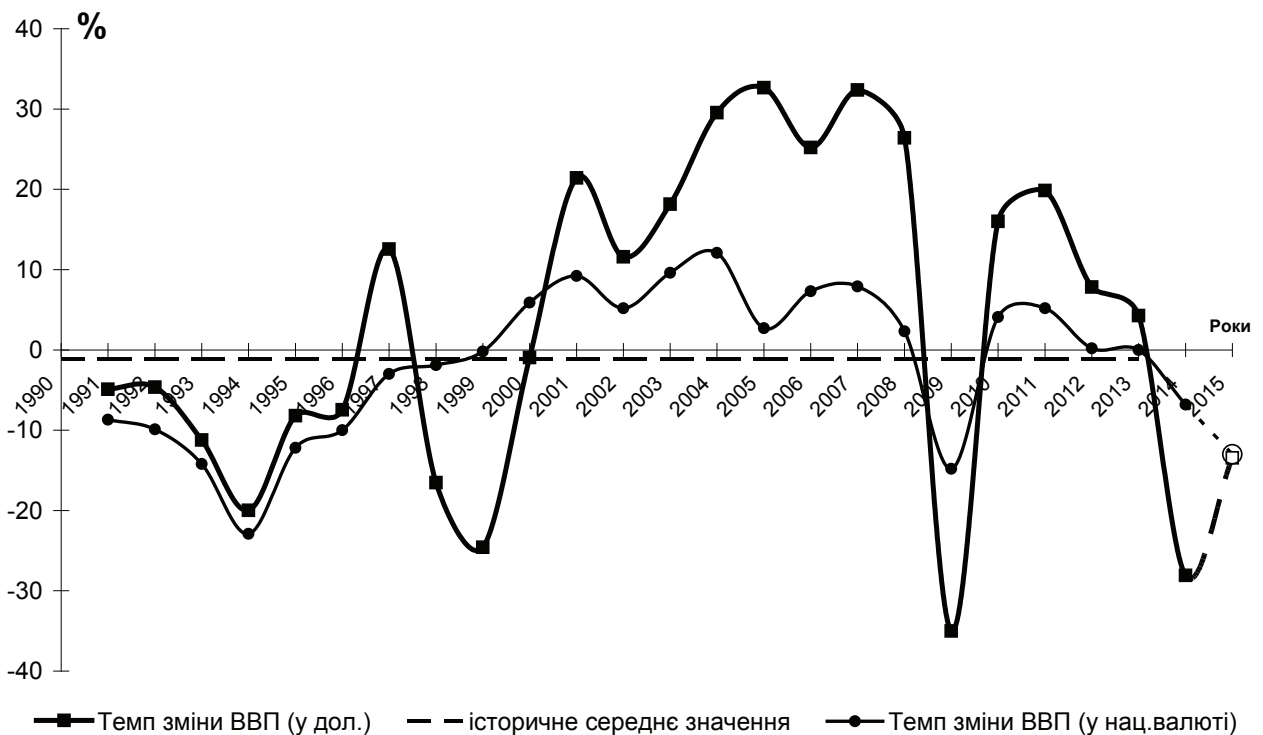


Рис. 4. Порівняння динаміки темпу зміни ВВП України (у національній валюті) із динамікою темпу зміни ВВП України (у доларах США, у поточних цінах, % від попереднього року).

(Складено автором на підставі досліджень [9; 13-15; 18])

Виходячи з історичних реалій української економіки, можна висунути гіпотезу, що більш чутливим показником економічної кризи для України може стати спрямованість зміни ВВП. Згідно такому підходу вихід з кризи, що розпочалася у 1991-му році, почався у 1995 році, коли темп зміни ВВП продемонстрував зростання. При цьому тренди, побудовані на основі значень ВВП у різних валютах, відрізняються один від одного. Можна побачити, що більш адекватною виявляється динаміка темпу зміни ВВП, вираженого у доларах США, у поточних цінах, у відсотках від попереднього року

(суцільний тренд на рис. 4). Однак, у 2002 р. і у 2006 р. темп зміни ВВП знаходився у спадаючому тренді, коли кризи ще офіційно не було (хоча таке незначне падіння ВВП можна пояснити циклами Дж. Кітчїни). Тому подібні часткові випадки погіршують застосування керівниками українських підприємств темпу зміни ВВП у якості показника, чутливого до економічних криз в Україні у цей історичний період.

Існує багато різноманітних підходів до пояснення причин економічних криз, наслідком чого стають зниження рівня зайнятості та виробництва. При цьому більшість причин економічних криз у ринковій економіці призводить до її «перегріву» через те, що сукупна пропозиція починає обганяти сукупний попит. З одного боку, економічна криза 1991-го року в Україні має певні неузгодженості з подібним підходом, оскільки при існуючому попиті вона була пов'язана не з перебільшеним обсягом пропозиції, а навпаки - з дефіцитом. Тому економіка України періоду 1991-2006 рр. увійшла в історію як перехідна. Статус країни з ринковою економікою Україна отримала від ЄС тільки у грудні 2005 р., а від США – у лютому 2006 р. Це надає можливість у подальшому розгляді, починаючи з 2007 року, адекватно застосовувати динаміку темпу зміни ВВП як критерію ознаки кризи української економіки.

З іншого боку, темп зміни ВВП характеризує лише існуючий на ринку рівень пропозиції, оскільки цей показник відображає ринкову вартість усіх кінцевих товарів і послуг (передбачених для споживання), що вироблені протягом року в усіх галузях економіки на території держави для споживання, експорту і накопичення, незалежно від національної приналежності використаних факторів виробництва [15]. Таким чином, для більш чіткого обмеження періоду економічної кризи для керівників підприємств потрібен ще додатковий простий показник маркетингового середовища, який би оцінював рівень існуючого в країні попиту.

Попередньо нами були графічно побудовані динаміки різних показників економіки України, які спроможні оцінити попит, та порівняли їх із періодами економічних криз в Україні. У результаті такого дослідження найбільш чутливим показником до кризових етапів в Україні виявився темп зміни роздрібного товарообігу. Наведена на рис. 5 динаміка запропонованого показника демонструє поведінку кінцевих споживачів. За темпом зміни роздрібного товарообігу можна передбачати темп зміни сукупного попиту в Україні у цілому. Обсяг виробництва товарів і послуг визначає рівень зайнятості і, як наслідок, рівень життя населення країни, що й надає населенню можливість купувати у роздріб. Але на відміну від показника сукупної пропозиції (ВВП), цей оціночний показник надаватиме суттєво меншу похибку завдяки відносно невеликій кількості складових, які зосереджені виключно всередині країни. Тому динаміка поведінки кінцевих споживачів, як фактор маркетингового середовища, може розглядатися керівниками підприємств у якості одного з досить чутливих і простих оціночних показників кризових явищ в економіці України.

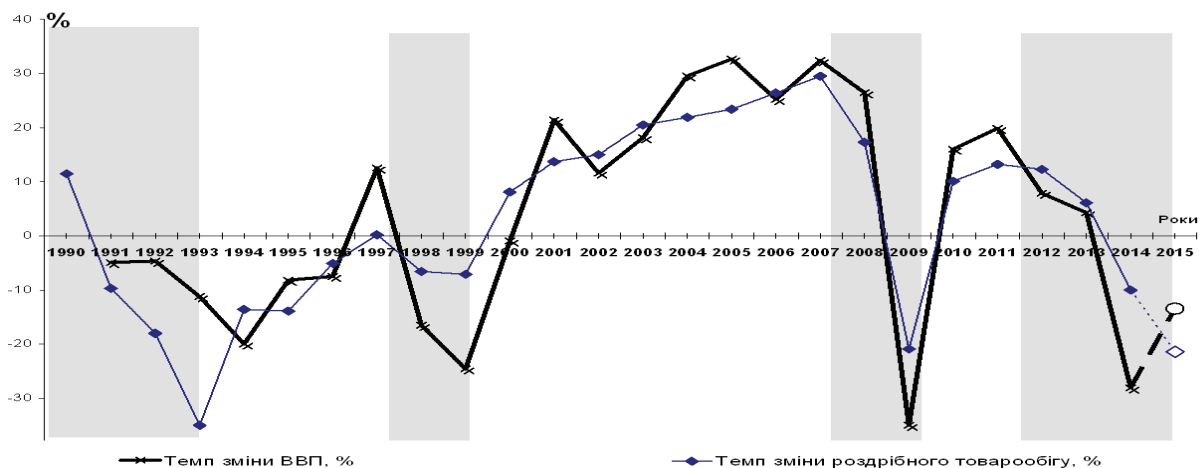


Рис. 5. Порівняння динаміки темпу зміни обсягу роздрібного товарообігу (у національній валюті) України із динамікою темпу зміни ВВП, у поточних цінах, % від попереднього року (складено автором на підставі досліджень [9; 13-15; 18])

Так, з рис. 5 можна побачити, що в Україні падаючий тренд роздрібної торгівлі ставав характерною ознакою початку криз, оскільки свідчив про досягання можливого рівня купівельної спроможності кінцевих споживачів (або насичення попиту). Як бачимо, темп зміни обсягу роздрібної

торгівлі в Україні демонстрував падаючий тренд у наступні періоди (сірі зони на рис. 5):

- 1990-1993 рр. - період першої в історії незалежної України економічної кризи (наголосимо, що для цього періоду слід враховувати необхідність перегляду дати початку цієї кризи та її переносу на більш ранній період, який передував розпаду СРСР і отримання Україною незалежності. Однак перевірка цього сьогодні буде ускладнена похибками і припущеннями перерахунків статистичних даних цього періоду);

- 1998-1999 рр. – період другої економічної кризи в Україні;

- 2008-2009 рр. – період третьої економічної кризи в Україні;

- у 2012-2015 рр. – період четвертої економічної кризи в Україні.

У цілому динаміка темпу зміни обсягу роздрібного товарообігу узгоджується з офіційними періодами економічних криз в Україні. Таким чином, можемо зробити висновок, що динаміка темпу зміни роздрібного товарообігу може стати більш чутливим показником визнання економічних криз. Оскільки отриманні висновки зроблені на основі історичного досвіду України в умовах перехідної економіки, то вони будуть також корисними у якості аналогії для інших країн світу із перехідною економікою.

Проаналізуємо періодичність кризових явищ в Україні, спираючись на виокремленні вище періоди (див. сірі зони на рис. 5). Як бачимо, період між початком перших трьох в історії України кризами коливався у проміжку 7-11 років. Незважаючи на те, що у цей період в Україні ще була перехідна економіка (до 2006 року), періодичність українських криз узгоджувалась з тривалістю циклів К. Жюгляра, що у більшому ступені притаманно ринковій економіці. З одного боку, деяким виключенням з цієї теорії слід вважати кризу 2012-го року, початок якої відбувся вже через 4 роки після початку кризи 2008-го року. З іншого боку, кризу 2012 р можна пояснити тривалістю циклів Дж. Кітчینی. Незважаючи на це, криза 2008-го і тим більше криза 2012-го року стали не зовсім очікуваними явищами як на рівні України, так і на рівні глобальної економіки [3; 17]. Для пояснення цього можна висунути дві гіпотези, які не виключають одна одну.

Перша гіпотеза полягає у припущенні, що у наслідок останніх криз економіка України може знову стати перехідною. Слід враховувати події, через які Україна вже третій рік поспіль не контролює виробничі та природні ресурси на Сході і в Криму, що були складовою формування її ВВП. Переформування структури ВВП, зміна площі географічної території України, кількості населення, руйнація економічних зв'язків і таке інше мають певні аналогії з розглянутим вище періодом перехідної економіки України початку 1990-х років. Так само, як на початку 1990-х років, Державна служба статистики України вже почала здійснювати відповідні перерахунки статистичних показників без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції. Такий сьогоднішній перебіг подій, як вище показав аналіз аналогічного історичного періоду в Україні, унеможливорює адекватне застосування динаміки темпу зміни ВВП у якості надійного показника для прийняття управлінських рішень. Крім того у найближчому періоді вірогідність трансформації ринкової економіки України у перехідну економіку збільшуватиметься завдяки інтеграції України у ЄС. Для перехідної економіки притаманна тимчасова нестабільність, реформування (еволюція до нової економічної системи, до нового врівноваженого стану) [16]. Тому керівники українських підприємств у найближчому періоді так само можуть використовувати запропонований вище критерій темпу зміни роздрібної торгівлі для ідентифікації економічних криз в Україні у майбутньому.

Однак, слід зауважити, що історичний досвід економіки України 1991-2006 рр., незважаючи на її перехідний статус, узгоджувався з тривалістю економічних циклів 7-10 років, що більш характерно циклам К. Жюгляра для ринкової економіки. Тому більш обґрунтованою може стати друга гіпотеза, яка полягає у припущенні, що економіка України увійшла у «режим із загостренням». Під «режимом із загостренням» розуміється настання таких періодів, під час яких усі процеси, що оточують людство у цілому, починають прискорюватися за законом експоненти [17]. Адже при умові відсутності режимів із загостреннями початок кризи, наступної після кризи 2008 р., слід було б очікувати не у 2012 році, як це сталося насправді, а лише у період 2015-2018 рр. Тому можна передбачати, що і у подальшому частота економічних криз збільшуватиметься за законом експоненти, що має призвести до відповідного скорочення періодів між економічними кризами. Це надає підприємствам України певний інструмент передбачення моменту настання кризи та підготуватися до неї. Виходячи з такої гіпотези, наступну кризу в Україні слід орієнтовно очікувати вже у 2016 р.

Гіпотезу входження економіки України у режим із загостреннями також підтверджує низка факторів маркетингового середовища, що отримали глобальний характер. По-перше, криза 2008-го року стала кризою глобальної економіки, оскільки початок і поширення економічних криз у більшості країн світу як у 2008-му році, так і у 2012-му році були майже синхронними (рис. 6).

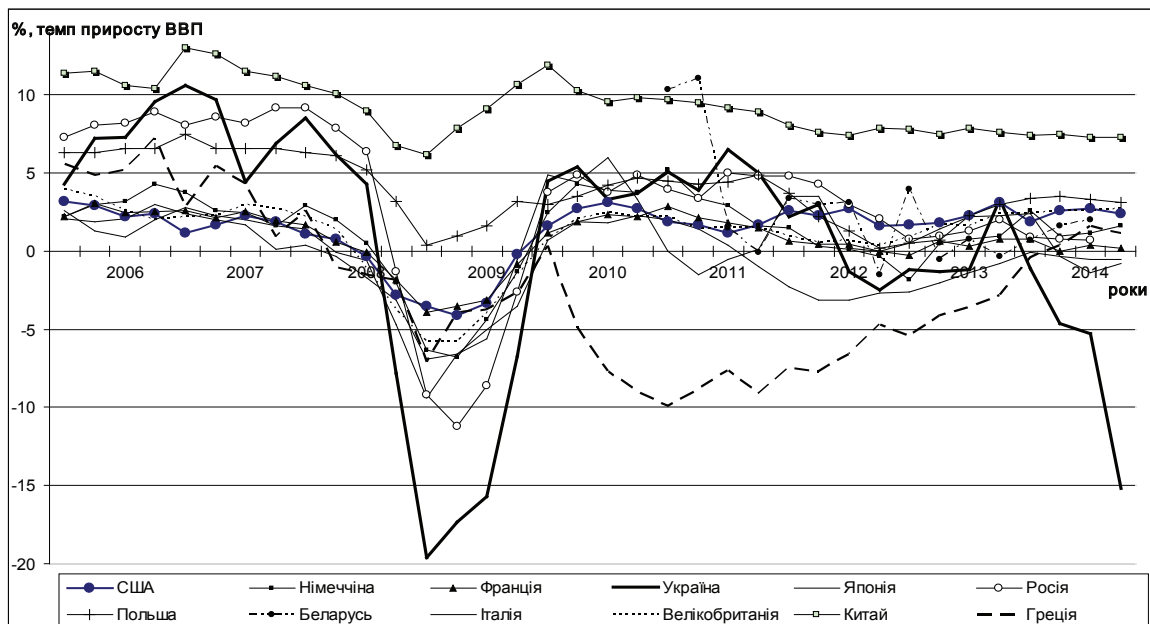


Рис. 6. Порівняння динаміки темпів щоквартальної зміни ВВП України з іншими країнами світу, у % до попереднього періоду (у доларах США) (за даними [14; 19])

Хоча майже синхронна криза 2012 року для більшості країн світу не стала настільки потужної (за виключенням України), як криза 2008 р., глобальність її характеру унеможливує застосування традиційних інструментів, що були ефективними у минулому. Наприклад, не стане інструментом подолання кризи для підприємства, країна якого переживає економічну кризу, вихід на міжнародні ринки інших країн з незмінним асортиментом товарів і послуг, якщо ці країни так само переживають схожу економічну кризу. Це потребуватиме глобального антикризового управління або пошуку інноваційних інструментів подолання глобальних криз.

По-друге, з рис. 6 можна помітити, що синхронне настання економічних криз частішає. Наприклад, зниження темпів зміни ВВП у США починалося у 2005 році, у 2010-му році та у 2012-му році, що продемонструвало послідовне скорочення періодів між двома останніми кризами до 5 та 2 років відповідно. Крім того подібне прискорення періодичності криз «притягує» темпи зміни ВВП більшості розвинених економік світу до коливання навколо відмітки 0 %, що можна інтерпретувати як світову тенденцію гальмування глобального економічного розвитку, що потребує пошуку принципово нових інструментів управління підприємствами та глобальною економікою у цілому.

**Висновки.** Підсумовуючи проведене дослідження, можна сказати наступне. До основної наукової новизни роботи відноситься передбачення настання етапу перехідної економіки України, що викликано наслідками економічної кризи, інтеграцією України в Європейський Союз і відсутністю економічного контролю в Автономній Республіці Крим, м. Севастополі та частині зони проведення антитерористичної операції. На основі проведеного аналізу чутливості макроекономічних показників до кризових явищ в економіці України запропоновано в умовах перехідної економіки і перебільшеної кількості інформації у якості спрощених індикаторів користуватися не тільки динамікою змін ВВП, що характеризує рівень пропозиції на українському ринку, але й також динамікою темпів зміни роздрібного товарообігу, що характеризує рівень попиту. Це надасть можливість керівникам підприємств вчасно відреагувати на зміни економічного стану України та адаптувати до цього свої підприємства. За допомогою дослідження динаміки цього показника для України було обґрунтовано виокремлення чотирьох історичних періодів економічних криз, а саме: 1991-1993 рр., 1998-1999 рр., 2008-2009 рр. і 2012-2015 рр., що відкриває можливість для передбачення моменту настання чергових криз в Україні. Розроблені рекомендації з урахуванням входження кризових явищ в Україну у режими з загостреннями надають можливість керівникам скоригувати і завчасно запровадити відповідний комплекс управлінських дій на підприємстві.

Перспективами подальших розробок у даному напрямі є необхідність на рівні окремих підприємств подальшого спостереження за коливаннями запропонованих показників економічного стану України та практичної перевірки висунутих у цій статті гіпотез і прогнозів на майбутнє.

## Література:

1. Schumpeter J. A. Business cycles: A theoretical, historical and statistical analysis of the capitalist process / J. A. Schumpeter ; abridged, with an introduction, by Rendigs Fels. - New York ; Toronto ; London : McGraw-Hill Book Company, 1939. – 461 pp.
2. Васильченко О. О. Аналітичний звіт про стан і перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні [Електронний ресурс] / О. О. Васильченко // Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва. – 2014. – Режим доступу : <https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKewiBtfCfhKfMAhWBAJoKfHR68AVcQFggaMAA&url=http%3A%2F%2Fwww.dkrp.gov.ua%2Ffiles%2F8cd09.docx&usg=AFQjCNGLPzEZ6Y23v3dBsTJIOi8IhzwDw&bvm=bv.119745492,d.bGs>.
3. Юдина Н. В. Антикризисные маркетинговые инструменты инновационного развития предприятий / Н. В. Юдина // Маркетинг и финансы. – 2014. – Т. 1. – С. 60-72.
4. Войтко С. В. Системний підхід до життєвого циклу / С. В. Войтко // Маркетинг: теорія і практика : збірн. наук. праць Східно-укр. держ. ун-ту / ред. кол.: І. Л. Решетнікова (гол. ред.). - Луганськ : Вид-во Східноукр. держ. ун-ту, 1999. - С. 105 - 110.
5. Войтко С. В. Систематизація теоретичних положень та наукових поглядів щодо циклічних процесів у економіці [Електронний ресурс] / С. В. Войтко, Н. В. Сопрун // Ефективна економіка. - 2013. – № 3. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?operation=1&iid=1858>.
6. Герасимчук В. Г. Инновационная модель развития экономики в условиях глобализации / В. Г. Герасимчук, Т. В. Сакалош. // Економічний вісник Національного технічного університету України „Київський політехнічний інститут” : збірник наукових праць. – 2008. – №5. – С. 79–87.
7. Круш П. В. Механізми економічного управління та регулювання: еволюція, напрями розвитку / П. В. Круш // Економічний вісник НТУУ «КПІ» : збірник наукових праць. – 2008. – № 5. – С. 32–36.
8. Харазішвілі Ю. М. Прогнозування індикаторів, порогових значень та рівня економічної безпеки України у середньостроковій перспективі : аналітична доповідь / Ю. М. Харазішвілі, Є. В. Дронь. – К. : НІСД, 2014. – 117 с.
9. World Economic and Financial Surveys World Economic Outlook Database [Електронний ресурс] / “IMF”, <http://www.imf.org>. – 2014. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/weodata/index.aspx>.
10. Методологічні положення оновленої версії системи національних рахунків 2008 року / Державна служба статистики України, 2013. – 19 с. – Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua/metod\\_polog/metod\\_doc/2013/398/met\\_polog.zip](http://www.ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/2013/398/met_polog.zip).
11. Сосунов К. Рост ВВП: отчетность и действительность [Електронний ресурс] / К. Сосунов, Е. Шарипова // Независимая газета, <http://www.ng.ru>. – 2005. – 19 квітня. – Режим доступу : [http://www.ng.ru/ideas/2005-04-19/11\\_rostVVP.html](http://www.ng.ru/ideas/2005-04-19/11_rostVVP.html).
12. Hamilton J. Another solid GDP report [Електронний ресурс] / James Hamilton // Econbrowser, <http://econbrowser.com>. – 2015. – Режим доступу : <http://econbrowser.com/archives/2015/01/another-solid-gdp-report>.
13. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – 2016. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
14. Indicators [Електронний ресурс] // Trading Economics. – 1991. – Режим доступу : <http://www.tradingeconomics.com>.
15. Валовой внутренний продукт Украины [Електронний ресурс] / Финансовый портал “Минфин”. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://index.minfin.com.ua/index/gdp>.
16. Аллен Дж. Основы свободного предпринимательства. / Дж. В. Аллен, Д. Дж. Армстронг, Л. С. Уолкен. – К. : УкрНИИТИ, 1992. – 24 с. – (Экономика : Сер. «Помощь предпринимателю (зарубежный опыт)»; Вып. 3).
17. Юдина Н. В. Предпосылки футурологии в системе образования маркетологов / Н. В. Юдина // Социальная экономика : научный журнал = Social Economics : scientific journal / Харьковский нац. ун-т им. В.Н. Каразина. – Харьков : ХНУ. - 2014. - Вып. 48, № 1-2. - С. 187-193. – ISSN 2415-2456.
18. GDP at market prices [Електронний ресурс] / The World Bank, [worldbank.org](http://worldbank.org). – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>.
19. Firming global demand to push Asean GDP growth: Moody's / <http://www.thestar.com.my>. - 11 October 2013. – Режим доступу : <http://www.thestar.com.my/Business/Business-News/2013/10/11/Firming-global-demand-to-push-Asean-GDP-growth-Moody's/?style=biz>.



# МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

УДК 323+328.1:001.18:004.413.4

**Войтко С. В.**

доктор економ. наук, професор

**Цимбаленко Я. Ю.,**

канд. наук з держ. управління, доцент

Національний технічний університет України «КПІ»

## ІНДЕКСИ ПОЛІТИЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ УРЯДУ У ПЕРЕДБАЧЕННІ ЗАГРОЗ КРАЇНИ

### ИНДЕКСЫ ПОЛИТИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПРАВИТЕЛЬСТВА В ПРЕДВИДЕНИИ УГРОЗ СТРАНЕ

### INDICES OF POLITICAL STABILITY AND GOVERNMENT EFFECTIVENESS IN PREDICTING POSSIBLE THREATS TO THE COUNTRY

*Визначено актуальність дослідження геополітичних викликів сьогодення. Здійснено вибірку даних для аналізу, у яку увійшли наукові доробки The Worldwide Governance Indicators (WGI). Сформовано базу порівняння на основі індексу політичної стабільності, індексу ефективності роботи уряду та індексу якості регулювання. Окреслено гіпотезу про те, що політична стабільність у країні залежить від якості регулювання та ефективності роботи уряду. Запропонована та апробована методика дослідження місця положення країн у координатах обраних індексів. Визначено можливі причини політичної нестабільності. Розраховано числові значення кореляційного зв'язку для індексів. Візуалізовано розміщення країн у двомірному просторі для індексу політичної стабільності та індексу якості регулювання. Визначено країни-сусіди для України у просторі визначених індексів. Доведено, що запропонований методичний підхід надає змогу об'єктивно оцінити стан дестабілізуючих політичних процесів на можливі збройні конфлікти.*

**Ключові слова:** політична стабільність, ефективність роботи уряду, якості державного регулювання.

*Определены актуальность исследования геополитических вызовов современности. Осуществлен выборку данных для анализа в которую вошли научные труды The Worldwide Governance Indicators (WGI). Сформирована база сравнения на основе индекса политической стабильности, индекса эффективности работы правительства и индекса качества регулирования. Определены гипотезу о том, что политическая стабильность в стране зависит от качества регулирования и эффективности работы правительства. Предложена и апробирована методика исследования места положения стран в координатах избранных индексов. Определены возможные причины политической нестабильности. Рассчитано числовые значения корреляционной связи для индексов. Визуализированы размещения стран в двухмерном пространстве для индекса политической стабильности и индекса качества регулирования. Определены страны-соседи для Украины в пространстве определенных индексов. Доказано, что предложенный методический подход дает возмож-*

ность объективно оценить состояние дестабилизирующих политических процессов на возможные вооруженные конфликты.

**Ключевые слова:** политическая стабильность, эффективность работы правительства, качества государственного регулирования.

*In the research, the selection of data for analysis includes scientific portfolio of The Worldwide Governance Indicators (WGI). The comparison base has been formed based on Political Stability Index, Government Effectiveness Index and Regulation Quality Index. We outline the hypothesis that the political stability in a country depends on the quality of regulation and effectiveness of the government. Hence, the methodology of investigating into the country's position within the coordinates of the indexes chosen is applied. After possible reasons for political instability had been outlined and the numerical values calculated, we visualized the position of country in the two-dimensional plane of indices of political stability and government effectiveness. The neighboring countries for Ukraine in the two-dimensional plane were defined. As a result, it has been proved, that the suggested methodological approach enables to objectively evaluate the impact of destabilizing political processes over possible military conflicts.*

**Keywords:** political stability, government effectiveness, regulatory quality.

**Вступ.** На сьогодні досить актуальним залишається питання стосовно виникнення причин і можливих наслідків зміни світового порядку у 2014-2015 роках. Спільними зусиллями провідні країни світу, ще починаючи з 1945 року, визначили принципи, формували та підтримували правила функціонування країн. Проте геополітичні виклики окремих країн зумовили зростання рівня напруженості на Євразійському континенті, а також зумовили певну дестабілізацію у світовій економіці. Зазначене ще більш відчутне у зв'язку з післядією ефектів глобальної економічної кризи, що розпочалася у 2008 році. Низка зовнішніх і внутрішніх факторів у комплексі зумовили таку складну політичну ситуацію. Особливого значення процес переділу усталених кордонів має саме для України.

Поточна ситуація є наслідком низки подій, особливу роль у яких відігравали управлінські рішення окремих осіб. Звичайно, ці рішення були зумовлені значною кількістю зовнішніх факторів. Проте саме ці фактори зумовили ті обставини, що зіграли вирішальну роль. У будь-якому випадку вплив носить комплексний характер, а визначення ретроспективи, поточного стану та перспектив розвитку можливо визначити, використовуючи інтегральні індекси, які більшою мірою відображають ті складові, що відповідають поставленим задачам.

Авторами обрано для дослідження реалізований проект, результати якого приведено в [1]. У цьому дослідженні розглянуто як одиночні, так і інтегральні показники державного управління для 215 країн за період з 1996 по 2013 рік. Саме The Worldwide Governance Indicators (WGI) агрегує показники ефективності державного управління за такими 6 вимірами: 1) Голосування та підзвітність (Voice and Accountability); Політична стабільність і відсутність насильства / тероризму (Political Stability and Absence of Violence / Terrorism, далі у тексті зазначатиметься «Політична стабільність»); Ефективність роботи уряду (Government Effectiveness); Якість регулювання (Regulatory Quality); Верховенство права (Rule of Law); Боротьба з корупцією (Control of Corruption). Зазначені інтегральні показники формуються експертною та математичною обробкою 31 базових джерел даних. Детальна інформація, що лежать в основі джерел даних, методи агрегації та інтерпретації показників приведено в роботі [2, с. 3-5].

Подібні розробки здійснюються низкою авторитетних організацій. Ці розробки стосувалися як економічних, так і соціальних вимірів. Заслужують на увагу наукові доробки The Heritage Foundation [3] та World Economic Forum [4], якими за власними методиками розраховували індекси «Index of Economic Freedom» та «Global Competitiveness Index». Інтегрування зазначених індексів здійснюється у Світовому центрі даних з геоінформатики та сталого розвитку та представлено на сайті [5]. Досить містка база даних для різнобічного аналізу знаходиться на сайті Світового банку (World Bank) [6], де представлено інформацію про понад 5 тисяч показників за усіма країнами світу. Подібний до цього аналіз проводився авторами на основі розрахунків Індексу державної неспроможності (Failed States Index), що надається організацією Foreign Policy проводиться на сайті [7].

**Постановка завдання.** Стабільне функціонування світової спільноти передбачає взаємодію господарських механізмів усіх суб'єктів. Важливими складовими цих механізмів є політична стабільність та, відповідно, ефективність роботи уряду як в окремій країні, так і у світі в цілому. Порушення балансу приводить до негативних, а в окремих випадках і до катастрофічних наслідків. Так, на сьогодні у різних фазах знаходяться близько півтора десятки конфліктів, у яких загину-

ло понад 1 тисячу осіб (з 2009 року за даними Центру оборонної інформації (Center of Defense Information) [8]). За останнє десятиліття слід відмітити окремі конфлікти, що відбувалися в Грузії (Абхазія та Південна Осетія), Іраку, Ізраїлі, Афганістані, Індії (Кашмір), Шрі-Ланці, Колумбії, Конго, Нігерії, Сомалі, Судані, Уганді, Сирії, Лівані, Україні (Крим, Донбас). Саме тому виникає потреба у дослідженні, яке носить комплексний характер і надає можливість узагальнити місце та роль тієї чи іншої країни у стабільності мирного співіснування світової спільноти. Військова агресія може бути породжена низкою обставин.

Нами висувається *гіпотеза* про те, що політична стабільність у країні залежить від якості регулювання та ефективності роботи уряду. Постає завдання розроблення та апробації методики, яка надає змогу, використовуючи окремі індикатори, що запропоновані в [1], здійснити аналіз місця положення країн у координатах політичної стабільності, ефективності роботи уряду та якості державного регулювання. Це сприятиме об'єктивному оцінюванню причин та наслідків дестабілізуючих процесів з можливістю військових конфліктів.

*Науковою проблемою* є об'єктивне оцінювання політичної ситуації у державі на основі інтегральних показників, які розроблені авторитетною організацією, та експертна оцінка причин зростання рівня політичної нестабільності у державах.

Основними *завданнями статті* є визначення можливих причин політичної нестабільності шляхом порівняння значень індексів, що досліджуються для України зі значенням тих же індексів для інших країн. Також ставиться завдання виявлення характерних особливостей у взаємному розміщенню країн у системі координат індексу політичної стабільності, індексу ефективності роботи уряду та індексу якості регулювання.

**Методологія.** Теоретичну основу дослідження складає комплексний підхід до аналізу співвідношення індексів, що характеризують державу як об'єкт у зрізах політичної стабільності, ефективності роботи уряду та якості державного регулювання.

Базою для дослідження є запозичені дані з [1]: індекс політичної стабільності (Political Stability and Absence of Violence/Terrorism); індекс ефективності роботи уряду (Government Effectiveness); індекс якості регулювання (Regulatory Quality).

**Методологічною основою** наукового дослідження обрано методи комплексного аналізу інтегральних показників, використано елементи компаративного, кореляційного аналізу та логічного узагальнення.

**Результати дослідження.** На основі аналізу отриманих даних за 2013 рік (дослідження проводилося у 2014 році на основі аналізу показників 215 країн) авторами сформовані таблиці, на основі яких здійснювалося дослідження. Результати аналізу кореляційного зв'язку приведені у табл. 1.

Таблиця 1

**Матриця значень кореляційного зв'язку між індексами політичної стабільності, ефективності роботи уряду та якості регулювання**

Назва індексу	Regulatory Quality	Political Stability	Government Effectiveness
Regulatory Quality	1,000	0,618	0,930
Political Stability	0,618	1,000	0,706
Government Effectiveness	0,930	0,706	1,000

Кореляційний аналіз показав те, що між усіма індексами має місце суттєвий зв'язок. Найбільше значення кореляційного зв'язку спостерігається між індексом ефективності роботи уряду (Government Effectiveness) та індексом якості регулювання (Regulatory Quality). Найменше значення кореляції між індексом політичної стабільності та індексом якості регулювання. Візуалізація для менш пов'язаних індексів (індекс політичної стабільності, індекс якості регулювання) приведена на рис. 1. Для більш глибокого аналізу розміром кола показано значення індексу ефективності роботи уряду.

Отже, Україна у 2013 році мала всі значення індексів зі знаком «мінус» у проміжку обчислення цих індексів в інтервалі від -2,5 до +2,5. Маючи такі значення доцільно розглянути країни-сусіди за значеннями цих індексів (табл. 2). Ця таблиця сформована таким чином, що у ній представлено 10 країн, що мають дещо вищі та 10 країн, які мають дещо нижчі значення відповідних індексів. Для

України приведено відносне значення «0», а у дужках показано абсолютне місце серед 215 країн. Назви країн приведені за стандартом Alpha3 (трьохбуквенний код за ISO 3166-1).

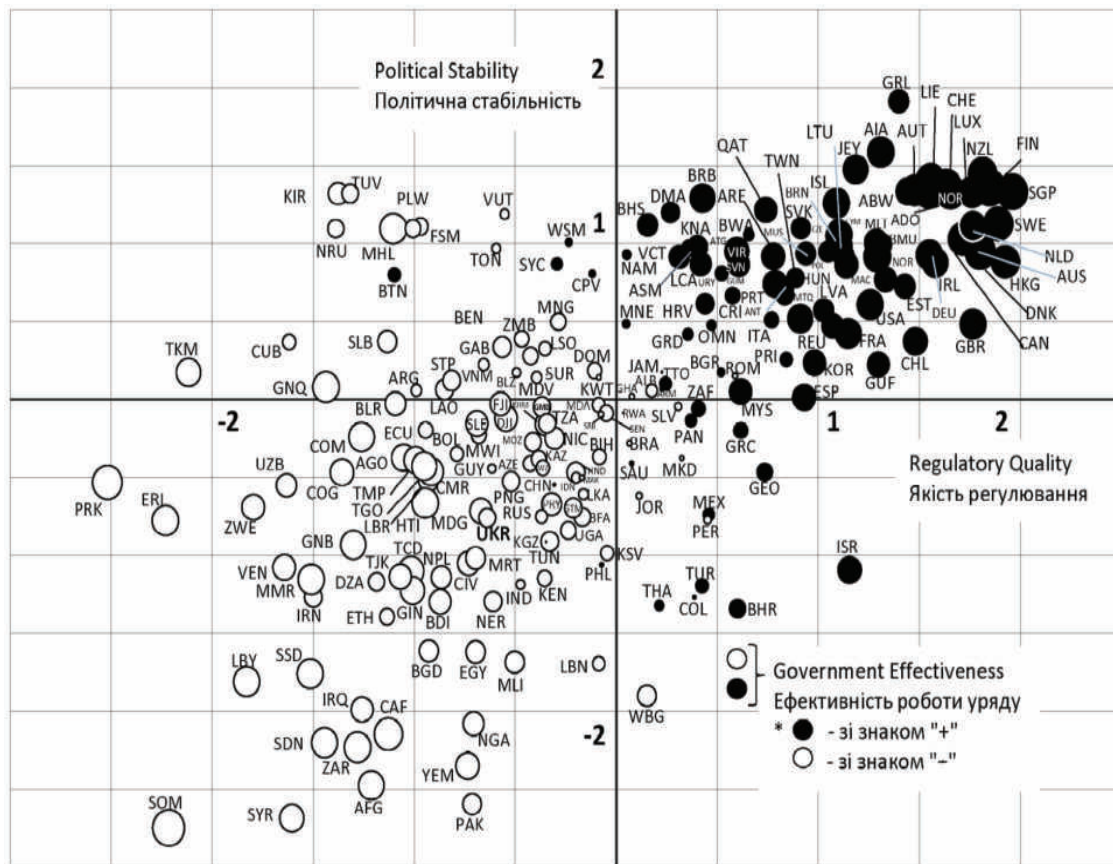


Рис. 1. Співвідношення країн у координатах індексу політичної стабільності та індексу якості регулювання (довідково площею кола приведено індекс ефективності роботи уряду)

Варто звернути увагу, що саме на 2013 рік маємо ситуацію, у якій один індекс (Політична стабільність і відсутність насильства / тероризму) для України та Російської Федерації має практично однакові значення. Для детального дослідження пропонується розглянути країни, що знаходяться безпосередньо біля України (на рис. 2 візуалізовано 80 країн у системі координат індексу політичної стабільності та індексу якості регулювання).

Аналіз місця розташування України показує, що з країн-сусідів поряд знаходиться лише РФ, яка використала ситуацію у своїх корисних цілях, маючи подібний політичний стан у власній країні.

**Висновки.** На підставі проведеного аналізу з використанням значень індексу політичної стабільності (Political Stability and Absence of Violence/Terrorism), індексу ефективності роботи уряду (Government Effectiveness) та індексу якості регулювання (Regulatory Quality) визначено можливі причини порушення світового порядку після Другої світової війни, а саме низькі значення країн-сусідів за індексом політичної стабільності, вірніше високе значення політичної нестабільності. Також суттєвим показником виявилася якість державного регулювання. Висунута гіпотеза доведена, результати дослідження мають практичне значення, яке полягає у прогнозуванні стану політичної напруженості для країн-сусідів.

Таким чином запропонований методичний підхід надав змогу, використовуючи окремі індикатори, що стосуються політичної стабільності, регуляторної політики та ефективності роботи уряду, об'єктивно оцінити стан дестабілізуючих процесів, що, на відміну від існуючих підходів, базується на основі інтегральних показників з можливістю визначення причин політичної нестабільності шляхом порівняння значень індексів. Базою для дослідження слугували дані з [1], а саме індекс політичної стабільності (Political Stability and Absence of Violence/Terrorism), індекс ефективності роботи уряду (Government Effectiveness) та індекс якості регулювання (Regulatory Quality).

Подальші наукові дослідження можливі у визначенні динамічних характеристик вищезазначених індексів з метою прогнозування дестабілізуючих процесів між країнами-сусідами.

Числові значення індексів політичної стабільності, ефективності роботи уряду та якості регулювання для окремих країн

Відносний рейтинг	Code	Political Stability and Absence of Violence/ Terrorism (Політична стабільність і відсутність насильства / тероризму)	Code	Government Effectiveness (Ефективність роботи уряду)	Code	Regulatory Quality (Якість регулювання)
10	LKA	-0,61	MNG	-0,54	BLZ	-0,49
9	JOR	-0,62	BEN	-0,55	MLI	-0,50
8	HTI	-0,66	FSM	-0,56	PNG	-0,52
7	PRY	-0,67	MWI	-0,56	DJI	-0,55
6	ZWE	-0,69	UGA	-0,58	VUT	-0,55
5	GTM	-0,69	NRU	-0,59	GAB	-0,56
4	MDG	-0,71	PLW	-0,59	FJI	-0,57
3	MEX	-0,74	DZA	-0,60	TON	-0,59
2	RUS	-0,75	BFA	-0,62	NER	-0,61
1	BFA	-0,75	MOZ	-0,65	GUY	-0,62
0	UKR	-0,76 (167)	UKR	-0,65 (147)	UKR	-0,64 (156)
-1	PER	-0,77	TUV	-0,65	VNM	-0,65
-2	ERI	-0,78	TZA	-0,67	MDG	-0,67
-3	UGA	-0,84	KGZ	-0,69	MWI	-0,68
-4	KGZ	-0,91	IRN	-0,70	SLE	-0,69
-5	TUN	-0,91	NER	-0,71	EGY	-0,70
-6	GNB	-0,93	GTM	-0,71	MRT	-0,70
-7	KSV	-0,98	PNG	-0,71	NGA	-0,71
-8	MRT	-1,02	GMB	-0,72	PAK	-0,71
-9	CIV	-1,05	STP	-0,74	CIV	-0,73
-10	PHL	-1,06	HND	-0,74	YEM	-0,74

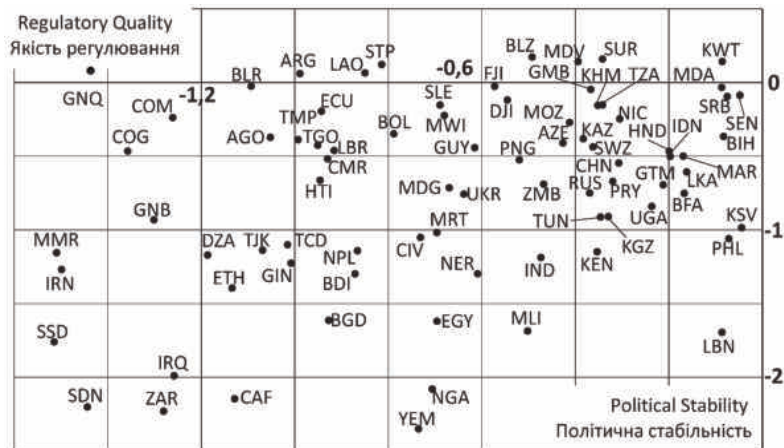


Рис. 2. Співвідношення окремих країн у координатах індексу політичної стабільності та індексу якості регулювання

### Література:

1. The Worldwide Governance Indicators (WGI) project [Electronic Resource] The World Bank Group, 2014. – Mode of access : <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#home>
2. Kaufmann D. The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues / D. Kaufmann, A. Kraay, M. Mastruzzi // World Bank Policy Research Working Paper, September, 2010. – No. 5430. – 31 p.
3. Офіційний сайт HF [Electronic Resource] : Heritage Foundation. – Електрон. дан. , 2015. – Mode of access : [www.heritage.org](http://www.heritage.org)
4. Офіційний сайт WEF [Electronic Resource] : World Economic Forum. – Електрон. дан., 2015. – Mode of access : [www.weforum.org](http://www.weforum.org).
5. База даних Світового центру даних з геоінформатики та сталого розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://wdc.org.ua/uk/data>
6. Офіційний сайт The World Bank. Data & Research. [Electronic Resource] – Mode of access : <http://data.worldbank.org/>
7. Foreign Policy: Рейтинг несостоятельности государств мира (Failed States Index) — 2013 [Electronic Resource] – Mode of access : <http://www.foreignpolicy.com/>
8. Center for Defence Information [Electronic Resource] – Mode of access : <http://www.crin.org/en/library/organisations/center-defence-information>

**Герасимчук В.Г.***докт. економ. наук, професор  
Національний технічний університет України «КПІ»*

## **ДОКТРИНАЛЬНІ ОСНОВИ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ ПРОДУКЦІЄЮ ПРОМИСЛОВОСТІ: ПРОТЕКЦІОНІЗМ І ФРИТРЕДЕРСТВО**

## **ДОКТРИНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ ПРОДУКЦИЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ: ПРОТЕКЦИОНИЗМ И ФРИТРЕДЕРСТВО**

## **DOCTRINE BASES OF WORLD TRADING IN PRODUCTS OF INDUSTRY: PROTECTIONISM AND FREE TRADE**

Актуальність обраної для аналізу проблеми пов'язана з необхідністю визначення раціонального балансу в державі між дотриманням інтересів національної економіки та зовнішнього середовища, між вигодами від зростання експортного потенціалу та загроз надлишкового допуску на внутрішній ринок імпортера в рамках норм і правил СОТ. Мета дослідження полягає в узагальненні теоретичних і методологічних основ доктрин протекціонізму і фритредерства, формулюванні практичних рекомендацій стосовно створення ефективного механізму управління зовнішньоекономічною політикою держави. Узагальнено фактори успіху розвинених країн на світовому ринку промислової продукції на етапах переходу від методів протекціонізму до економічного лібералізму. Встановлено залежність рівня соціально-економічного розвитку держави від ефективності організації управління національною економікою, її зовнішньоекономічною діяльністю в умовах постійних змін і ризиків, в умовах відкритості економіки, в умовах викликів глобалізації.

**Ключові слова:** глобалізація, промисловість, протекціонізм, світова торгівля, управління, фритредерство, якість життя.

Актуальность избранной для анализа проблемы связана с необходимостью определения рационального баланса в государстве между соблюдением интересов национальной экономики и внешней среды, между выгодами от роста экспортного потенциала и угроз избыточного допуску на внутренний рынок импортера в рамках норм и правил ВТО. Цель исследования заключается в обобщении теоретических и методологических основ доктрин протекционизма и фритредерства, формулировке практических рекомендаций относительно создания эффективного механизма управления внешнеэкономической политикой государства. Обобщены факторы успеха развитых стран на мировом рынке промышленной продукции на этапах перехода от методов протекционизма к экономическому либерализму. Установлена зависимость уровня социально-экономического развития государства от эффективности организации управления национальной экономикой, ее внешнеэкономической деятельностью в условиях постоянных изменений и рисков, в условиях открытости экономики, в условиях вызовов глобализации.

**Ключевые слова:** глобализация, промышленность, протекционизм, мировая торговля, управление, фритредерство. качество жизни.

Actuality of select for an analysis problem is related to the necessity of determination of rational balance for the state between the observance of interests of national economy and environment, between benefits from the increase of export potential and threats of surplus admittance to the internal market of importer within the framework of norms and rules of WTO. A research aim consists in generalization

*of theoretical and methodological bases of doctrines of protectionism and free trade, formulation of practical recommendations in relation to creation of effective mechanism of management of the state external economic politics. The factors of success of the developed countries are generalized in the world market of industrial products on the stages of transition from the methods of protectionism to economic liberalism. Set dependence of level of socio-economic development of the state on efficiency of organization of management a national economy, her by foreign economic activity in the conditions of permanent changes and risks, in the conditions of openness of economy, in the conditions of calls of globalization.*

**Keywords:** *globalization, industry, protectionism, world trade, management, free trade, quality of life.*

**Вступ.** Головною метою управління державою має бути зростання добробуту, захист інтересів та прав громадян. Над цією проблемою хто замислювався, а хто й намагався вирішувати у різні періоди історії людства – від Конфуція, Платона, Н. Макіавеллі, Я. Мудрого, М. Монтеня, І. Я. Франка, Лі Куан Ю до нинішніх політиків і практиків. Підвищення якості життя завжди пов'язано з вмілим формулюванням й вмілою реалізацією як довгострокових намірів, так й поточних цілей розвитку держави.

Якщо вести мову про сьогоднішнє, про місця України у світових рейтингах, що відображають рівень її соціально-економічного розвитку, то вони свідчать про наявність серйозних проблем у життєдіяльності держави. Так, очікувана тривалість життя в Україні – 71 рік (110-е місце серед 194 країн за даними ВОЗ за 2013р.), ВВП (ПКС) на душу населення складає 8668 дол. США (105-е місце серед 186 країн за даними МВФ за 2014р.), середня заробітна плата – 150 дол. США (вересень 2015р., за даними Держстату України) є найнижчою у Європі.

Оскільки Україна приєдналася до СОТ, до норм і правил світового господарювання, надзвичайно гостро постало питання, чи вдасться державі поступово, крок за кроком долучитися до когорти розвинутих країн, чи вона залишатиметься серед аутсайдерів, серед країн з незаможним і нещасливим населенням. Актуальність проблеми, що розглядається, полягає в тому, наскільки держава виважено балансуватиме у своїй діяльності між дотриманням положень доктрини протекціонізму і доктрини вільної торгівлі, між намаганням до зростання експортного потенціалу і вигодою від допуску на внутрішній ринок імпортера для досягнення своїх стратегічних цілей.

Проблемі співставлення позитивних сторін та недоліків двох зазначених ключових доктрин зовнішньоекономічної політики держави присвячена достатня кількість наукових досліджень упродовж не одного століття. Серед зарубіжних авторів можна виділити праці А. Монкретьєна і А. Сміта, П. Кругмана і А. Льюїса та ін. У когорті українських вчених-економістів виділимо наступні імена: А.А. Чухно, Ю.М. Пахомов, В.Д. Базилевич, В.М. Геєць. Разом з тим, чимало питань теоретичного, методологічного, методичного та практичного характеру щодо визначення «ступеня відкритості» національної економіки, її промислової сфери для забезпечення національної та економічної безпеки держави залишаються недостатньо вивченими та обґрунтованими. Дана проблема є актуальною для розвинених країн, а ще більшою мірою для країн, що розвиваються, адже країни «третього світу» прагнуть до більш справедливого місця і ролі у міжнародному розподілі праці та його результатів.

**Постановка завдання.** Мета дослідження полягає в узагальненні теоретичних і методологічних основ доктрин протекціонізму і фритредерства, формулюванні практичних рекомендацій стосовно створення ефективного механізму управління економічною політикою, її індустріальною складовою як на внутрішньому, так і на міжнародному ринку в умовах викликів глобалізації за рахунок виваженого балансу застосовуваних методів державного регулювання економікою і законів вільної торгівлі.

**Методологія.** Методологічну основу науково-практичного дослідження формують концептуальні підходи в економічній науці з вивчення проблем глобалізації, міжнародних відносин, геополітики, циклічності розвитку соціально-економічних систем, доктрин протекціонізму і фритредерства, а також функціонування національної економіки, її промислової сфери. Серед використаних конкретних методів дослідження: статистичний, системно-структурний, порівняння, логічного аналізу, історичний та інші. Інформаційну базу наукового пошуку складають літературні джерела за даною тематикою, документи й матеріали органів державної влади, міжнародних організацій.

**Результати дослідження.**

**Від політики протекціонізму до лібералізації у світовій торгівлі.** Доктрина протекціонізму (від лат. *protection* – захист, заступництво, прикриття) пов'язана з державною політикою, яка спрямована на захист внутрішнього ринку від іноземних конкурентів, обмеження ввезення товарів з-за кордону задля підтримки власного виробництва, а також активізацію діяльності суб'єктів господа-



рювання на світових ринках шляхом використання тарифних і нетарифних інструментів у зовнішньоекономічній діяльності.

Протекціоністська політика у міжнародній торгівлі особливо проявляється в період економічних криз, коли інтереси національного товаровиробника явно превалюють над інтересами імпортерів. Критики державної політики протекціонізму роблять наголос на негативних її сторонах, оскільки, на їх думку, дана доктрина створює перепони на шляху розвитку як національної економіки, так і світової торгівлі у цілому.

Концепція протекціонізму виникла в епоху первинного накопичення капіталу у країнах Західної Європи і домінувала з кінця XVI ст. до середини XIX ст. Теоретичні основи активної ролі держави, її правителів у здійсненні торгівлі з іншими країнами розроблені меркантилістами, які пов'язували благополуччя держави виключно з активним балансом зовнішньої торгівлі.

Протекціонізм виступав стрижневою доктриною у міжнародній торгівлі, яка була визнана провідними європейськими державами: Англією, Австрією, Португалією, Пруссією, Швецією, Францією і Росією. Серед відомих дослідників доктрини протекціонізму варто назвати наступні імена: О. Мірабо, У. Стаффорд, Де Сантис, Г. Скарuffі, Т. Ман, А. Серра, А. Монкретьєн, Ф. Ліст, Г. Кері та О. Гамільтон, Ж.-А. Шапталі і Ш. Дюпен, А. Мюллер, Є.Ф. Канкрин і С.Ю. Вітте, Д.І. Менделєєв, Дж. Кейнс та інші.

Доказовим прикладом ефективності політики протекціонізму на певному періоді розвитку держави може слугувати Навігаційний акт 1651 року в Англії. У цьому зв'язку, варто, на нашу думку, звернутися до аналізу основних положень вказаного акту, здійсненого відомим автором не лише Періодичної системи хімічних елементів, а й «Толкового тарифу...» [1] Д.І. Менделєєвим. Однією з причин нашого звернення до однієї із фундаментальних наукових праць з економічної проблематики Д.І. Менделєєва є той факт історичного значення, що відомий вчений очолював державну комісію на першому випуску інженерів у Київському політехнічному інституті у 1903 році.

У здійсненому дослідженні Д.І. Менделєєв зазначає: «Поворот на краще як у політичному ладі, тобто у припиненні внутрішніх свар, так і по відношенню до зовнішньої торгівлі і до внутрішньої промисловості розпочинається в Англії явно з половини XVII століття... Навігаційний акт діяв в Англії, спочатку з деякими короткотривалими перервами, упродовж двохсот років, до 1850 року, коли він був відмінений з відміною багатьох інших протекціоністських заходів...»

Англія з держави третьорядної у торгово-політичному розумінні стала першокласною і з країни середнього достатку – найбагатшою, переважно завдяки розвитку колоніальної і взагалі морської торгівлі, і між націями, що будували кораблі, Англії належить безперечно перше місце не лише за достоїнством або якістю кораблебудування, але й за її дешевизною і за кількістю... Звідти й пішла англійська сила, наука і самосвідоме, шанобливе ставлення до промисловості і держави. Без своєчасно застосовуваного протекціонізму Англія, мабуть, пропала давним-давно, подібно Венеції або Ганзи, знайшли б там нормандську, або саксонську, або яку-небудь іншу кров і анексували б» [1, с. 19-23].

Як тільки Англія досягла передових позицій у світовій торгівлі та індустріальному розвитку, саме вона стала ініціатором зміни доктрини заступництва з боку держави, доктрини протекціонізму на доктрину вільної торгівлі, або фритредерство (від англ. *free trade* – вільна торгівля).

Фритредерство, на думку Д.І. Менделєєва, стало надзвичайно вигідним для тієї ж Англії з багатьох причин, а саме:

- «...головні види машин створені в Англії, в ній вироблялися і виробляються; стороннє суперництво не страшне для Англії...»;

- «...найпершими двигунами промисловості слугують торгівля і мореплавство, а у тому та іншому Англія вже зайняла у середині століття перше місце, чому сприяв їй навігаційний акт...»;

- «точні науки, які стали у новітні часи конче необхідними для встановлення могутності і ведення сучасної промисловості, в Англії розвинулися і розцвіли в період заступництва системи до того, що англійці зайняли і тут чи не перше місце...»;

- «...вчення економістів, які слідували за Адамом Смітом, в епоху введення вільної торгівлі панувало не лише у самій Англії, але й в усій науці того часу, а воно прямо вимагало свободи торгівлі як одного із додатків загального начала невтручання держави в торгово-промислові відносини» [1, с. 24-27].

В основу фритредерства покладено, як відомо з історії економічних вчень, теорію абсолютних переваг А. Сміта і порівняльних витрат виробництва Д. Рікардо, а надалі підкріплених теорією співвідношення факторів виробництва (Хекшера – Оліна), теоремою Столпера – Самуельсона, напрацюваннями нобелівських лауреатів з економіки, багатьох інших вчених-економістів.

Зміни у рейтингу світових лідерів промислового виробництва на зламі тисячоліть. Оскільки у да-

ному дослідженні ми робимо намір проаналізувати, за рахунок яких механізмів, яких управлінських рішень на найвищих законодавчих і виконавчих щаблях влади досягають успіху держави світу на ринку промислової продукції в умовах так званої вільної торгівлі, варто привернути увагу читача ось на яку закономірність. У 1913 році, коли розвиток капіталізму досяг свого максимуму напередодні першої світової війни, обсяги світового промислового виробництва серед найбільших індустріальних розподілялися наступним чином: США – 36%, Німеччина – 16%, Англія – 14%, Франція – 6%, Росія – 4%, Японія – 1%. Цілком очевидно, що і через 100 років ці ж самі країни залишаються, як і раніше, серед лідерів світової індустрії.

Так, за даними на 2012 рік, у рейтингу ТОП-20 за часткою світового промислового виробництва країни вишикувались у наступній послідовності: Китай – 19,0%, США – 15,7%; Японія – 7,5%; Німеччина – 4,8%; Росія – 3,1%; Саудівська Аравія – 2,5%; Бразилія – 2,4%; Південна Корея – 2,1%; Канада – 2,0%; Італія – 2,0%; Мексика – 2,0%; Індонезія – 1,9%; Велика Британія – 1,9%; Індія – 1,9%; Австралія – 1,8%; Франція – 1,8%; Іспанія – 1,3%; ОАЕ – 1,2%; Іран – 1,1%; Норвегія – 1,0% [2].

До наведеного вище можна додати наступну ремарку. Півтора століття тому (середина XIX ст.) центр індустріального виробництва перемістився з Китаю до Великої Британії. Наприкінці XX ст. ініціативи в розвитку промисловості знову повертаються до Китаю. Отже, можна вести мову про прояв особливих економічних циклів. Можливо, до відомих циклів Дж. Китчина (3-4 роки), К. Жюгляра (7-11 років), С. Кузнеця (15-25 років) та Х. Кларка і М. Кондратьєва (45-60 років) варто додати ще й «наддовгі» хвилі у цивілізаційному та індустріальному розвитку. Пов'язані вони можуть з конвергенцією нано-, біо-, інформаційних та когнітивних технологій (NBIC-конвергенція), наприклад, при освоєнні Місяця, Марса, інших планет.

Зупинимось на факторах успіху у світовій торгівлі промисловими товарами з використанням важелів протекціонізму на прикладі представників «сильних світу цього». «Сильних» з позицій як потенціалу національної індустрії, так і в інших сферах, включаючи й світову валютно-фінансову систему. Йдеться, насамперед, про представництво у корзині резервних валют МВФ: долар (США), євро (ЄС), фунт стерлінгів (Велика Британія), ієну (Японія), а також (з 01.10.2016р.) – юань (Китай).

Зрозуміло, що методи протекціонізму зразка XXI століття змістовно відрізняються від раннього меркантилізму. Проявляються дані методи в особливих формах – субсидіях, заохоченні споживачів у купівлі продукції вітчизняного товаровиробника, кон'юнктурних пакетах і т.п. Методи протекціонізму, що застосовуються індустріально розвиненими країнами, виражають інтереси, насамперед, потужних національних і міжнародних монополій – ТНК, які традиційно здійснюють як захоплення, поділ, так і перерозподіл ринків збуту промислових товарів, капіталів і послуг. Такі дії, хоча формально й стримуються законодавчими актами у багатьох країнах, але їх вплив на міжнародну торгівлю лише посилюється.

**Китай.** Упродовж майже чотирьох десятиліть (з 1978р.), крок за кроком стрімкого вторгнення китайської економіки на світові ринки, дослідники аналізують першопричини такого успіху. Головний фактор полягає в тому, що держава оперативного реагує на запити бізнесу, поетапно удосконалює правову систему регулювання його діяльності. Постійно збільшуються субсидії і пільги для виробників промислової продукції, які орієнтовані на експорт. Вирішено питання з пільговим кредитуванням малого і середнього бізнесу. Посилюється субсидування підприємств, які активно і ефективно займаються розробкою і комерціалізацією інновацій у промисловій сфері.

Держава вжиттям відповідних протекціоністських заходів перешкоджає ввезенню в країну продукції, яка створює конкуренцію національному товаровиробнику. У разі необхідності в КНР звертаються і до нетарифних видів протекціонізму. Торкається це, передусім, захисту китайських торгових марок від поглинання іноземними компаніями в стратегічно важливих галузях промисловості. У свою чергу, китайська продукція на шляху просування до споживача також зустрічає протекціоністські бар'єри і антидемпінгові заходи у багатьох країнах, на багатьох світових ринках – від «несправедливого» курсу юаня до проблем, пов'язаних з якістю китайської продукції [3].

США. Найпотужніша економіка світу також активно застосовує заходи, спрямовані на захист інтересів внутрішнього ринку і на розширення свого впливу на ринках зовнішніх. Наприклад, палата представників США ще декілька років тому наполягала на використанні лише продукції американських сталеварів у програмах, які отримуватимуть фінансування із державного бюджету. Залучення сталевих продукції зарубіжних постачальників дозволялося за умови, якщо при цьому здешевлювався проект не менш ніж на 25%. Такі протекціоністські дії торкнулися, насамперед, експортерів сталевих продукції з Китаю, Індії і Росії.

Як зазначає М.Д. Сулейманов, «...в США ще з часів завоювання незалежності і практично до середини XX століття, коли країна стала найбільшою світовою економічною державою, діяла вели-

ка кількість федеральних і місцевих нормативних актів, що обмежувала застосування іноземного капіталу. Так, з перших днів незалежності уряди багатьох штатів блокували або забороняли залучати іноземні інвестиції в землю, у банківський сектор, енергетику, а також в радіо і телебачення.

Що ж до іноземних інвестицій у гірничодобувну промисловість, то до них відношення влади ніколи не було однозначно позитивним. Так, федеральні закони останньої третини XIX століття надавали права на видобуток корисних копалин лише громадянам і компаніям США» [4, с. 15].

**Велика Британія.** У країні класиків політекономії проявом порушення правил вільної торгівлі став захист національного ринку праці. Йдеться про обмеження використання іноземної робочої сили. Прикладом є низка акцій протесту у 2009р. з приводу використання не англійських, а португальських та італійських робітників на НПЗ компанії Royal Dutch Shell. Популярним став лозунг: «Британські робочі місця – британським робітникам». Разом з тим, відомо, що Британія відкрила двері сотням тисяч полякам, які заповнили вакансії у багатьох «непрестижних» для британців сферах економіки.

Ще одним із яскравих прикладів прояву протекціонізму може слугувати контроль держави над участю зарубіжних інвесторів в управлінні англійськими компаніями. Коли у 1988 році Кувейт придбав понад 20% компанії «BP», уряд Великої Британії, змусило його скоротити свій пакет до 9,9%, оскільки був стурбований зростанням впливу іншої держави на одну з найбільших національних нафтових компаній.

**ФРН.** Хоча Німеччина за своїм експортним потенціалом промислової продукції займає 3-у сходинку у світовому рейтингу після Китаю та США (2013р.), вона аж ніяк не збирається поступатися цією позицією перед конкурентами [5]. У ФРН не випускають з поля зору особливості ліберальної реформи, яку свого часу втілював Л. Ерхард. Його реформи опиралися на фінансову підтримку Західної Німеччини з боку США за планом Маршалла. Критикуючи «дирижизм» і «рабів планування», Л. Ерхард тим не менше підтримував «Закон проти довільного завищення цін», «обґрунтований рівень цін» на ряд товарів, який, до речі, встановлювалися шляхом математичних розрахунків, а не за законом попиту і пропозиції. Розробленим планом-прогнозом розвитку економіки ФРН передбачалося відновлення і подальший розвиток найважливіших галузей промисловості. Низка заходів спрямовувалася на зниження імпорту «до політично допустимих розмірів».

Варто звернути увагу на те, що й на початку нинішнього століття державному сектору у ФРН належало близько 99% споруджень мережі залізниць і підприємств водопостачання, близько 95% портових споруд, устаткування водних шляхів, міського транспорту і майже 80% автомобільних шляхів. Практично увесь видобуток бурого вугілля, виробництво електроенергії на атомних електростанціях, 75% виплавки алюмінію, близько 50% видобутку залізної руди, свинцю, цинку і виробництва легкових автомобілів, понад 30% підприємств суднобудівельної промисловості продовжує знаходитися під безпосереднім контролем держави [6].

**Японія.** Відродження індустріального сектору економіки Японії у післявоєнний період розпочалося зі збереження ключових концернів і перетворення їх у форму підприємницьких об'єднань «кэйрэцу» («Міцубісі», «Тойота», «Мацусіта» та інші). Здійснювалося радикальне оновлення фондів у транспортному машинобудуванні, металообробці, виробництві електроустаткування, хімічній та нафтопереробній галузях. Швидкими темпами розвивалися автомобілебудування, радіоелектроніка, побутова техніка. Вирішальну роль у швидкому відновленні промислового потенціалу зіграло державне управління на протекціоністських началах.

Економічному розвитку сприяють довгострокові державні програми з підтримки нових галузей промисловості. Для захисту своїх інтересів «дозволеними» в рамках СОТ методами, країна поставила за мету стати еталоном в конкурентних перевагах технічної продукції національних товаровиробників в першу чергу на внутрішньому ринку. Японські виробники встановлюють ціну на свою продукцію відповідно до її якості, причому устаткування машинобудівників демонструє кращі у світі техніко-економічні показники, серед яких, крім якості: ефективність, точність і надійність [7], [8].

Японія досить активно обстоює свої права, свої позиції і на світовому ринку. Прикладом може бути негативна реакція Японії на введення додаткового мита на імпортні автомобілі в Україні у 2013 році з двигуном від 1,0 до 2,2 літра строком на 3 роки. До Японії приєдналися ЄС, США, Росія, Австралія, Корея, Індія і Туреччина. Експертна панель СОТ дійшла висновку, що Україна «діяла несумісне» з низкою міжнародних торгових норм, у тому числі з угодою ГАТТ від 1994 року. У СОТ ухвалили, що Україна повинна «привести свої заходи у відповідність із зобов'язаннями у рамках цих угод» [9].

**Україна і СОТ.** Членство в СОТ розглядалося більшістю політиків, аналітиків і вчених, що такий статус держави сприйматиметься «не лише як формальне визнання торговельними партнера-

ми успіхів країни у проведенні економічних реформ. Членство в СОТ – необхідна умова для забезпечення сталого економічного розвитку, залучення іноземних інвестицій та формування сприятливих умов зовнішньої торгівлі» [10, с. 4]. Вітчизняними вченими та зарубіжними консультантами наголошувалося, що приєднання до СОТ призведе до збільшення експорту та імпорту товарів та послуг, зростання попиту на фактори виробництва та, як наслідок, до підвищення реальної заробітної плати і доходності капіталу. Очікувалося покращення доступу до ринків, зокрема для металургії, хімічної промисловості та аграріїв.

Підписавши беззаперечно усі необхідні документи при вступі до СОТ, Україна у 2012 році підняла питання про перегляд умов членства у світовій організації. Представлений у СОТ перелік із 371 товарної лінії (147 – з промислових товарів, 224 – з аграрної продукції) з майже 11 тисяч одразу ж викликав негативну реакцію з боку ЄС, США, Китаю, Канади, інших країн. Перегляд так і не відбувся як у 2012 році, так і у 2015 році. Поясненням такої нерішучості стало офіційне прагнення «бути передбачуваним торговельним партнером» [9].

Цілком можна зазначити, що така «передбачуваність» має працювати на Україну, а не за її рахунок зміцнювати економіку інших держав. Причина недостатньо виважених, на нашу думку, управлінських рішень знаходиться дещо в іншій площині [11]. Так, відомий економіст В.І. Суслів неодноразово наголошував: «Головна причина кризи в Україні загальновідома і полягає в політиці швидкої, непередбаченої і непродуманій інтеграції вітчизняної економіки в систему міжнародного розподілу праці» [12].

#### **Висновки.**

1. На кожному з етапів свого історичного розвитку кожна країна, її владні структури мають піклуватися про підвищення добробуту своїх громадян та захист їх інтересів. Ми продовжуємо заявляти, що модернізацію держави потрібно здійснювати у певній логічній послідовності і у взаємозв'язку її складових: славні традиції – класична освіта – передова наука – потужна індустрія – розвинена економіка – висока якість життя – сталий розвиток.

2. Кожна держава, приймаючи участь у міжнародному розподілі праці, має намір отримувати вигоду у цьому розподілі. І в економічній науці, і в політиці є прибічники як доктрини протекціонізму, так і доктрини фритредерства. Лідерами світової економіки стали країни, які дотримувалися і дотримуються у явній і неявній формі політики протекціонізму.

3. В економічній науці існують різновиди лібералізму: анархо-капіталізм, лібертаріанство, мінархізм, неолібералізм і т.д. З позицій реальності зрозуміло, що усі де-юре визнані 197 країн світу ні теоретично, ні практично не можуть бути у вигоді. Є переможці, є переможені. Є лідери, є аутсайтери. Є багаті, є знедолені. Прірва між протилежними сторонами лише поглиблюється.

4. Історія економічної думки свідчить, що держави зі згуртованою нацією та правителями-патріотами завжди процвітають, завжди досягають успіхів, завжди підтримують рівновагу, гармонію у житті суспільства. Прикладом можуть слугувати розвинені країни («G7») та країни, які ставлять за мету опинитися в когорті лідерів («E7»).

5. Україна може у далекій перспективі розраховувати на достойні місця у світових рейтингах за умови, коли братиме активну участь у міжнародному розподілі праці. Надійною основою для цього мають стати сформовані умови та їх втілення у життя для ефективного господарювання на внутрішньому ринку за активної підтримки держави як на законодавчому, так і на виконавчому рівні.

#### **Література:**

1. Менделеев Д. Толковый тариф, или Исследование о развитии промышленности России в связи с ее общим таможенным тарифом 1891 года / Менделеев Д. – СПб: Тип. В. Демакова, 1892. – 782 с.

2. Рейтинг стран по объему промышленного производства за 2012г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<http://kanaev55.livejournal.com/431925.html?page=1>.

3. Протекционизм по-китайски: какие механизмы перенять? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.chinapro.ru/rubrics/20/5175/print>.

4. Сулейманов М.Д. Протекционизм или фритредерство – выбор зависит от конкретной ситуации // Российское предпринимательство, 2012, № 24 (222), с.13-20.

5. Германия в 2014 году зафиксировала рекордный профицит внешнеторгового баланса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.interfax.ru/business/422883>.

6. Зыкин Д. Главная тайна либералов: в мире нет успешного либерализма [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.km.ru/economics/2015/06/12/istoriya-khkh-veka/760048-glavnaya-taina-liberalov-v-mire-net-uspeshnogo-liberalizma>.

7. Зыкин Д. Протекционизм по-японски: уроки для России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.km.ru/economics/2015/04/13/mirovaya-promyshlennost/757404-protetsionizm-po-yaponski-uroki-dlya-rossii>.

8. Кондратьев В. Глобальный рынок машиностроения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.perspektivy.info/rus/ekob/globalnyj\\_rynok\\_mashinostrojenija\\_2013-10-24.htm](http://www.perspektivy.info/rus/ekob/globalnyj_rynok_mashinostrojenija_2013-10-24.htm).

9. ВТО призвала Украину отменить спецпошлину на импорт авто [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nv.ua/business/markets/vto-prizvala-ukrainu-otmenit-speshposhlinu-na-import-avto-56591.html>.

10. Вступ до Світової організації торгівлі: нові можливості для України. – Київ: УЦМІ, 2006. – 94 с.

11. Оцінка наслідків членства України у Світовій організації торгівлі: монографія / М. О. Кизим, І. Ю. Матюшенко, В. Є. Хаустова, О. В. Доровський, С. В. Антоненко, НАН України. Наук.-дослід. центр індустріальних проблем розвитку; За заг. ред. М. О. Кизим, І. Ю. Матюшенко. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2014. – 209 с.

12. Ингульский В. Рецепт спасения Украины: политика разумного протекционизма [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.2000.ua/v-nomere/forum/mnenie/retsept-spasenija-ukrainy-politika-razumnogo-proteksionizma\\_arhiv\\_art.htm](http://www.2000.ua/v-nomere/forum/mnenie/retsept-spasenija-ukrainy-politika-razumnogo-proteksionizma_arhiv_art.htm).

УДК 338.5:334

**Гречко А.В.**

*канд. економ. наук, доцент*

*Національний технічний університет України «КПІ»*

## **МЕХАНІЗМ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ В УКРАЇНІ ЯК ІНСТРУМЕНТ КОНТРОЛЮ ЗА ОПЕРАЦІЯМИ МІЖ ПОВ'ЯЗАНИМИ ОСОБАМИ**

### **МЕХАНИЗМ ТРАНСФЕРТНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ КАК ИНСТРУМЕНТ КОНТРОЛЯ ЗА ОПЕРАЦИЯМИ МЕЖДУ СВЯЗАННЫМИ ЛИЦАМИ**

### **TRANSFER PRICING MECHANISM IN UKRAINE AS A TOOL CONTROL OVER TRANSACTIONS BETWEEN RELATED PARTIES**

*В статті досліджено проблеми трансфертного ціноутворення в Україні як інструменту мінімізації бази оподаткування податком на прибуток підприємств. Проведено аналіз історико-економічних засад формування трансфертних цін. Вивчено законодавчу базу з питань трансфертного ціноутворення та систематизовано основні критерії визнання операцій підконтрольними. Досліджено механізм регулювання державною фіскальною службою України контрольованих операцій між взаємопов'язаними особами. Встановлено перелік осіб які вважаються взаємопов'язаними. Розглянуто основні методи трансфертного ціноутворення, що застосовуються в Україні, надано їх коротку характеристику. Здійснено дослідження міжнародної документації по врегулюванню питань формування трансфертних цін. Встановлено невідповідність штрафних санкцій до платників податків, які підпадають під категорію взаємопов'язаних осіб і здійснюють підконтрольні операції. Обґрунтовано необхідність створення розширеної бази ринкових цін та надано ряд практичних рекомендацій по підвищенню ефективності процесу регулювання трансфертного ціноутворення в Україні.*

**Ключові слова:** *Трансфертне ціноутворення, пов'язані особи, контрольовані ціни, транснаціональні корпорації, система оподаткування, податок на прибуток.*

*В статье исследованы проблемы трансфертного ценообразования в Украине как инструмента минимизации базы налогообложения налогом на прибыль предприятий. Проведен анализ историко-экономических основ формирования трансфертных цен. Изучено законодательную базу по вопросам трансфертного ценообразования и систематизированы основные*

критерии признания операций подконтрольными. Исследован механизм регулирования государственной фискальной службой Украины контролируемых операций между взаимосвязанными лицами. Установлен перечень лиц, которые считаются взаимосвязанными. Рассмотрены основные методы трансфертного ценообразования, применяемые в Украине, предоставлено их краткую характеристику. Проведено исследование международной документации по урегулированию вопросов формирования трансфертных цен. Установлено несоответствие штрафных санкций к налогоплательщикам, которые подпадают под категорию взаимосвязанных лиц и осуществляют подконтрольные операции. Обоснована необходимость создания расширенной базы рыночных цен и предоставлен ряд практических рекомендаций по повышению эффективности процесса регулирования трансфертного ценообразования в Украине.

**Ключевые слова:** Трансфертное ценообразование, связанные лица, контролируемые цены, транснациональные корпорации, система налогообложения, налог на прибыль.

*In the article explored the problem of transfer pricing in Ukraine as a tool to minimize the tax base income tax. The analysis of historical and economic bases of formation of transfer prices. Studied the legislative framework for transfer pricing and systematized the basic criteria for recognition of affiliated transactions. The mechanism regulating state fiscal service of Ukraine controlled transactions between interrelated entities. Established a list of persons who are considered to be interlinked. The basic transfer pricing methods used in Ukraine, given their brief description. The investigation of international settlement documentation on the formation of transfer prices. Established discrepancy penalties to taxpayers who fall under the category of related persons and carry out controlled operation. The necessity of creating an expanded base of market prices and provided a number of practical recommendations to improve the efficiency of transfer pricing regulation in Ukraine.*

**Keywords:** Transfer pricing, related entity, controlled prices, transnational corporations, taxation, income tax.

**Вступ.** В умовах глобалізації світових економічних процесів одними з найбільш вагомих суб'єктів на світових і національних ринках стали транснаціональні корпорації (ТНК) і промислово-фінансові групи (ПФГ), які інтегрують в своїй структурі значну кількість відокремлених підприємств різних організаційно-правових форм та форм власності, які розташовані в різних країнах світу. Таким чином, виникає ситуація за якої учасники однієї ТНК або ПФГ стають взаємопов'язаними особами і мають інструменти для виводу капіталу не лише за рамки окремого підприємства, а й за рамки країни. Тобто, з одного боку створення таких компаній має ряд переваг, зокрема наявність ресурсів для здійснення активної виробничої, інноваційно-інвестиційної, торгової діяльності тощо. З іншого боку, такі суб'єкти ринку, використовуючи механізм трансфертного ціноутворення, отримують можливість виводити капітал з національної економіки в країни з «низькою податковою юрисдикцією» та суттєво знижувати базу оподаткування податком на прибуток підприємств. Поряд з цим, виникає проблема контролю з боку держави за операціями, що здійснюються такими підприємствами. Отже, питання підвищення ефективності регулювання трансфертного ціноутворення в Україні є досить актуальне на сьогоднішній день і потребує ґрунтовного дослідження.

Поняття «трансфертного ціноутворення» в економічній теорії та практиці було сформовано в 1903 р. працями відомого німецького вченого Е. Шмаленбаха [1]. Вагомий внесок в розвиток даного напрямку економічної науки було зроблено дослідженнями провідних світових науковців, серед яких: А. Вагенгофера, Дж. Дірден, К. Друрі, Р. Ентоні, Г. Кюппера, Д. Пфаффа [2 – 6] та ін. Однак, зважаючи на сучасні реалії в сфері ціноутворення та оподаткування можна зробити висновок про те, що даний напрям дослідження потребує подальшого доопрацювання і розробки з метою удосконалення механізму регулювання трансфертного ціноутворення в Україні і пошуку балансу інтересів платників податків та держави.

**Постановка завдання.** Метою статті є обґрунтування комплексного підходу та надання практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності регулювання трансфертного ціноутворення в Україні.

Відповідно до зазначеної мети, в роботі поставлено та вирішено наступні завдання:

- досліджено законодавчу базу з питань трансфертного ціноутворення в Україні;
- виявлено критерії визнання операцій між суб'єктами ринку контрольованими;
- систематизовано перелік фізичних і юридичних осіб, які згідно з законодавством України визнаються взаємопов'язаними;
- Розглянуто зарубіжну документацію з питань регулювання трансфертних цін;

– обґрунтовано необхідність створення розширеної бази ринкових цін;  
– надано ряд практичних рекомендацій по підвищенню ефективності процесу регулювання трансфертного ціноутворення в Україні.

**Методологія.** Теоретико-методологічну основу дослідження складають праці провідних вітчизняних та зарубіжних науковців. При проведенні даного дослідження був використаний метод порівняльного аналізу, за допомогою якого проводиться порівняння вітчизняного і зарубіжного досвіду трансфертного ціноутворення. На основі методу наукової абстракції було встановлено перелік взаємопов'язаних осіб та виділено критерії віднесення операцій до підконтрольних. Крім цього автором був використаний системний підхід та статистичний метод. Також, в процесі вивчення питання трансфертного ціноутворення був використаний історичний підхід для аналізу причин виникнення даного явища.

**Результати дослідження.** Трансфертне ціноутворення поєднує в собі дві економічні категорії «ціна» і «трансферт». Ціна – це грошове вираження вартості товару або форма вираження цінності благ, які проявляються в процесі обміну. Поняття трансферт трактується, як переведення товарів, послуг, грошових виплат, права власності. Але найчастіше термін «трансферт» використовують для позначення безоплатного руху грошових коштів або матеріальних цінностей між суб'єктами економічних відносин [12]. На сьогоднішній день переважна більшість науковців ототожнюють поняття трансфертного ціноутворення з внутрішньо фірмовими цінами. Таким чином, поняття трансфертного ціноутворення (Funds Transfer Pricing, FTP) можна визначити як реалізацію товарів або послуг взаємопов'язаним особам по внутрішньо фірмовим, відмінним від ринкових цінам [11]. На сьогоднішній день, таке ціноутворення стало однією з причин конфлікту інтересів держави і платників податку на прибуток, які використовують трансфертні ціни для перерозподілу капіталу таким чином, щоб максимально зменшити суму оподаткованого прибутку.

За даними Державної фіскальної служби України з-під оподаткування через механізм трансфертного ціноутворення щороку виводиться приблизно 100 млрд. грн., у результаті чого Державний бюджет України недоотримує майже 20-25 млрд. грн. Ці оцінки узгоджуються з даними Світового фінансового співтовариства, згідно з якими щорічний відтік капіталу з України становить близько 9,15 млрд. дол. (за цим показником Україна займає 17 місце у світі) [7]. Проблема перерозподілу прибутку за допомогою механізму трансфертного ціноутворення та недоотримання бюджетом податку на прибуток характерна не лише для України, а й для більшості країн світу. З даною проблемою стикаються 86% міжнародних материнських компаній і 93% дочірніх компаній по всьому світу [8]. Так, за даними Світового банку 2/3 операцій торгівлі проводиться в середині ТНК [9]. За даними ООН всього 15 ТНК контролюють 70% світового експорту каучуку і нафти, більше 80% міді і олова, більше 90% деревини, залізної руди і бокситів [10]. Дані цифри є підтвердженням того, що транснаціональні корпорації являються основними суб'єктами світової економіки, а доходи деяких з них перевищують розміри національного доходу багатьох країн. Така ситуація призводить до того, що ТНК стають на стільки вагомими гравцями на ринку, що здатні впливати на загальну економічну ситуацію в країні в цілому і на прийняття економічних і політичних рішень на макроекономічному рівні. З одного боку існування таких компаній має позитивний ефект для економіки країни, оскільки саме крупні ТНК можуть інвестувати в масштабні проекти, продукувати інновації, постачати конкурентоспроможну продукцію на світові ринки, наповнювати державний бюджет країни за рахунок суттєвих надходжень від податків тощо. Однак з іншого боку діяльність таких компаній дозволяє перерозподілити прибуток між різними структурними підрозділами, що знаходяться в різних країнах світу, зокрема в тих в яких ставка податку на прибуток значно нижча ніж тій в країні де знаходиться, наприклад, головна компанія. Це призводить до так званого відтоку капіталу з національної економіки та недоотримання бюджетом суттєвих сум податку на прибуток.

Таким чином, регулювання процесу трансфертного ціноутворення дає змогу державі проконтролювати відтоки капіталу в країні з «низькою податковою юрисдикцією». Реалізація механізму контролю потребує додаткових витрат з боку ТНК на ведення обліку по підконтрольним операціям та витрат з боку держави на перевірку, обробку отриманої інформації та контроль за дотриманням податкового законодавства з боку таких платників податків. Проте, більшість країн світу вважає такі витрати виправданими і реалізує механізм контролю і регулювання трансфертного ціноутворення.

Основними документами, що регулюють на міжнародному рівні питання трансфертного ціноутворення є розроблені ЄС: «Кодекс поведінки стосовно документації по трансфертному ціноутворенню для асоційованих підприємств ЄС», «Арбітражна конвенція ЄС по встановленню подвійного оподаткування у зв'язку з корегування прибутку асоційованих підприємств», «Керівництво ЄС по угодам про попереднє ціноутворення», а також розроблені Організацією економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР): «Керівництво ОЕСР по трансфертному

ціноутворенню для мультинаціональних підприємств і податкових адміністрацій», «Модельна конвенція ОЕСР у відношенні податків на доходи і капітал», «Керівництво по укладенню договорів про попереднє ціноутворення у відповідності до процедури взаємної згоди», «Методичні рекомендації по розробці законодавства у сфері трансфертного ціноутворення, спрямовані на гармонізацію застосовуваного підходу». Дані документи носять рекомендаційний характер. Що ж стосується розробки більш жорстких правил регулювання трансфертних цін, то на основі перерахованих вище документів, кожна країна має право приймати ряд законодавчих та нормативних актів які враховуватимуть специфіку тієї чи іншої країни і можуть містити більш розширених перелік обмежень і санкцій, передбачених за невиконання встановлених правил.

В Україні на сьогоднішній день відбувається процес формування інституційної бази питань трансфертного ціноутворення та постійного вдосконалення механізму регулювання даної сфери. З огляду на згадані зловживання трансфертним ціноутворенням, окремимивітчизняними законодавцями, науковцями й практиками обґрунтовано пропозиції щодо обмеження застосування резидентами України трансфертних цін для зменшення податкового навантаження та виведення капіталів за межі України.

Регулювання відносин в сфері трансфертного ціноутворення здійснюється у відповідності до положень ПКУ та Закону України «Про внесення змін в Податковий кодекс України стосовно трансфертного ціноутворення» зі змінами від 15.07.2015 року № 609-VIII. Відтак, метою прийняття зазначеного вище Закону була протидія прихованому впливу коштів з національної економіки через практику штучного створення фінансових потоків між підприємствами, які входять до складу однієї транснаціональної корпорації або промислово-фінансової групи, розташованих у різних країнах. Законотворці визнали, що просте використання прописаного Податковим кодексом України поняття «звичайна ціна» під час зовнішньоекономічних операцій призвело до суттєвого недоотримання коштів бюджетом України, а також не в змозі було забезпечити належну реалізацію принципу «витягнутої руки», що використовується у всьому цивілізованому світі.

Принцип «витягнутої руки» (Arm's length principle) є принципом міжнародного стандарту, погодженого державами – членами ОЕСР, як рекомендованого до використання країнами світу в установленні трансфертних цін для податкових потреб. Його суть полягає у збільшенні податкових зобов'язань пов'язаних осіб до рівня податкових зобов'язань непов'язаних осіб за умови відповідності комерційних та/або фінансових умов здійснених ними операцій [11].

У відповідності ПКУ та зазначеного вище Закону України існує ряд випадків коли суб'єкти, що здійснюють господарську діяльність вважаються пов'язаними (табл. 1).

Розмір частки володіння корпоративними правами розраховується у разі: опосередкованого володіння (в одному ланцюгу) – шляхом множення часток володіння корпоративними правами; володіння через кілька ланцюгів – шляхом підсумовування часток володіння корпоративними правами в кожному ланцюгу. У разі коли частка володіння корпоративними правами кожної особи в наступній юридичній особі в ланцюгу перевищує 20 відсотків, усі особи такого ланцюга є пов'язаними (незалежно від результатів множення) [11].

Положення ПКУ та Закону України «Про внесення змін в Податковий кодекс України стосовно трансфертного ціноутворення» обов'язкові для застосування лише для тих платників операції між якими вважаються контрольованими. Критерії визнання операцій контрольованими визначені в таблиці 2.

Встановлення відповідності контрольованої операції принципу витягнутої руки проводиться за наступними методами [11]: звичайної некорегованої ціни, ціни перепродажу, «затрати плюс», чистого прибутку, розподілу прибутку. Перші два методи побудовані на аналізі собівартості, третій – п'ятий на основі аналізу рентабельності.

Таким чином, якщо контрагенти підпадають під категорію пов'язаних осіб, а операції між ними відповідають критеріям встановленим для контрольованих операцій, вони повинні здійснювати їх облік і подавати до фіскальних органів визначену в законодавстві документацію. Підприємства мають подавати звіт про контрольовані операції до Державної фіскальної служби України в електронній формі до 1-го травня року, що настає за звітним. Форма звіту затверджується наказом Міністерства доходів від 11.11.2013 року № 669 «Про затвердження форми і Порядку складання Звіту по контрольованих операціях». Документи про трансфертне ціноутворення подаються на протязі місяця з дня отримання запиту Державної фіскальної служби України і містять: дані про пов'язаних осіб, загальний опис діяльності групи, опис операцій та умови їх здійснення, опис товарів (робіт, послуг), умови і терміни здійснення розрахунків за операціями, фактори, що впливають на встановлення цін, інформація про функції пов'язаних осіб – сторін операції, економічний аналіз, результати порівняльного аналізу комерційних і фінансових умов операції, відомості про проведену платником податку самостійного чи пропорційного корегування. Тож, ведення бухгалтерського і податкового обліку на таких підприємства суттєво ускладнюється і потребує додаткових витрат часу і коштів.



**Пов'язані особи у відповідності до законодавства України [11]**

Пов'язані особи - юридичні та/або фізичні особи, відносини між якими можуть впливати на умови або економічні результати їх діяльності чи діяльності осіб, яких вони представляють.	
Юридичні особи	одна юридична особа безпосередньо та/або опосередковано (через пов'язаних осіб) володіє корпоративними правами іншої юридичної особи у розмірі 20 і більше відсотків; одна і та сама юридична або фізична особа безпосередньо та/або опосередковано володіє корпоративними правами у кожній такій юридичній особі у розмірі 20 і більше відсотків одна і та сама юридична або фізична особа приймає рішення щодо призначення (обрання) одноособових виконавчих органів кожної такої юридичної особи; одна і та сама юридична або фізична особа приймає рішення щодо призначення (обрання) 50 і більше відсотків складу колегіального виконавчого органу або наглядової ради кожної такої юридичної особи; принаймні 50 відсотків складу колегіального виконавчого органу та/або наглядової ради кожної такої юридичної особи складають одні і ті самі фізичні особи; одноособові виконавчі органи таких юридичних осіб призначені (обрані) за рішенням однієї і тієї самої особи (власника або уповноваженого ним органу); сума всіх кредитів (позик), поворотної фінансової допомоги від однієї юридичної особи та/або кредитів (позик), поворотної фінансової допомоги від інших юридичних осіб, гарантованих однією юридичною особою, стосовно іншої юридичної особи перевищує суму власного капіталу більше ніж у 3,5 рази (для фінансових установ та компаній, що провадять виключно лізингову діяльність, - більше ніж у 10 разів);
Фізичні та юридичні особи	.ті ж самі умови, що й для юридичних осіб в пунктах 1, 3, 4; 7 фізична особа здійснює повноваження одноособового виконавчого органу в такій юридичній особі;
Фізичні особи	чоловік (дружина), батьки (у тому числі усиновлювачі), діти (повнолітні/неповнолітні, у тому числі усиновлені), повнорідні та неповнорідні брати і сестри, опікун, піклувальник, дитина, над якою встановлено опіку чи піклування.

Таблиця 2

**Критерії визнання операцій контрольованими [11]**

Критерій	Статус / Сума
Статус контрагента	Пов'язана особа - нерезидент
	Комісіонер – нерезидент
	Нерезидент, зареєстрований в «низько податковій юрисдикції», перелік таких країн встановлюється розпорядженням КМУ від 14.05.2015 року
Річний дохід	Річний дохід платника від усіх видів діяльності, визначений за правилами бухгалтерського обліку, перевищує 50 млн. грн. (за мінусом непрямих податків) за відповідний звітний рік
Обсяг операцій	Обсяг господарських операцій платника податку з кожним контрагентом, визначений за правилами бухгалтерського обліку, перевищує 5 млн. грн. (за мінусом непрямих податків) за відповідний звітний рік

В разі порушення платником податку правил у сфері трансфертного ціноутворення до нього мають бути застосовані наступні штрафні санкції:

1. Неподання звіту про неконтрольовані операції – 300 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої на 1 січня звітного року.

2. Не відображення окремих операцій в поданому звіті про контрольовані операції – 1% суми таких операцій, але не більше 300 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої на 1 січня звітного року за всі незадекларовані контрольовані операції.

3. Не подання документації по трансфертному ціноутворенню – 3% суми контрольованих операцій, відносно яких не була представлена документація, але не більше 200 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої на 1 січня звітного року, за всі контрольовані операції, що здійснені у відповідному звітному році.

Певні обмеження розмірів штрафів встановлені вітчизняним законодавством можуть спонукати крупних платників податків навмисно порушувати встановлені норми, оскільки вигоди від відтоку капіталу в країні з «низькою податковою юрисдикцією» чи просто переливання капіталу в офшорні зони можуть бути значно більшими ніж розміри встановлених штрафних санкцій. Саме тому, необхідно скасувати дані обмеження або ж збільшити відсоток штрафів від розміру окремих операцій.

За результатами проведеного вище аналізу законодавчої бази з питань трансфертного ціноутворення в Україні встановлено, що у вітчизняному законодавстві відсутній механізм який би дозволяв уникнути подвійного оподаткування в процесі трансфертного ціноутворення, наявні численні зміни у законодавчій базі з даного питання, ускладнена процедура ведення звітності, а також наявні значні затрати часу та ресурсів для реалізації механізму податкового регулювання. Проте, серед позитивних аспектів варто виділити можливість у 2015 році подання звітів по трансфертному ціноутворенню в електронному вигляді, що може значно спростити процедуру, проте про ефективність даного заходу можна буде судити тільки по результатам подачі звітів з даного напрямку за поточний рік.

Суттєвим недоліком інституційного механізму трансфертного ціноутворення є відсутність методологічних підходів до формування звичайних цін. Також відсутні чіткі рекомендації щодо джерел інформації, які необхідні для розрахунку звичайних цін, оскільки перелік поданий в ПКУ є досить загальним. Так само, не достатньо чітко виділені критерії порівнянності окремих операцій. З огляду на це, центральному податковому органу необхідно б було розробити електронну базу даних, яка містила б інформацію (зоперативним її оновленням) про ціни реальних договорів, укладених та виконаних українськими підприємствами з нерезидентами. Така інформація могла б бути використана для оперативного визначення ринкового діапазону цін товарів (робіт, послуг), що значно спростило б процедуру порівняння контрольованих і неконтрольованих операцій та вдосконалило механізм регулювання трансфертного ціноутворення в Україні.

Крім того, контроль за трансфертними цінами покладено на інспекторів територіальних податкових органів, а не на спеціально підготовлений центральний апарат або спеціалізовані структури, які діяли б у складі територіальних податкових органів. Враховуючи зарубіжний досвід у сфері трансфертного ціноутворення необхідна спеціальна підготовка кадрів для здійснення контролю в даному напрямку, що в свою чергу пов'язано з додатковими витратами [12, 13]. Відтак, сумніви викликає належний рівень фахової підготовки податкових інспекторів у сфері трансфертного ціноутворення в усіх регіонах України.

На нашу думку, доцільно б було прив'язати розмір штрафних санкцій за порушення законодавства щодо трансфертного ціноутворення не до розміру мінімальної заробітної плати, а до суми несплачених податків, виявленої під час здійснення податкового контролю контрольованих операцій, а також збільшити розмір штрафних санкцій. Таким шляхом пішли, зокрема, Росія та США. Оскільки, можуть виникнути ситуації коли для крупних платників податків штрафні санкції є меншими ніж вигоди від порушення податкового законодавства з питань трансфертного ціноутворення.

**Висновки.** Не дивлячись на те, що правила трансфертного ціноутворення в Україні є достатньо близькими до правил, що діють у міжнародній практиці, загалом дієвий механізм регулювання в даному напрямку на сьогоднішній день не створено. Внесені зміни до Податкового Кодексу 2015 року створюють основу для його формування і потребують ефективної практичної реалізації. Виходячи з цього, автором доведена необхідність розробки ґрунтовних рекомендацій по формуванню звичайних цін; уточненню та систематизації критеріїв порівнянності операцій. Крім цього в статті доведено необхідність забезпечення підвищення кваліфікації працівників Державної фіскальної служби, які займають питаннями трансфертного ціноутворення або створення відділу в компетенцію якого буде входити саме контроль і взаємодія з платниками податків, що здійснюють контрольовані операції з пов'язаними особами. Проте дана рекомендація є недостатньо дієвою в сучасних умовах розвитку вітчизняної економічної системи, оскільки потребує значних затрат на її реалізацію. Автором доведено необхідність зміни розміру відповідальності за порушення податкового законодавства в сфері трансфертного ціноутворення, оскільки встановлені граничні розміри штрафів для крупних платників податків можуть виявитися суттєво меншими за вигоди від порушення встановлених норм.

Елементом наукової новизни проведеного дослідження є систематизація норм податкового законодавства з питань контрольованих операцій для платників податку на прибуток підприємств в рамках трансфертного ціноутворення.

Практичне значення отриманих результатів полягає в наданні рекомендацій щодо вдосконалення механізму регулювання трансфертного ціноутворення, зокрема: створення інформаційної

бази ринкових цін, підготовка Державною фіскальною службою спеціалістів з питань трансфертного ціноутворення, зміна системи відповідальності за порушення податкового законодавства з питань трансфертного ціноутворення.

Подальші дослідження з даного питання доцільно присвятити розробці заходів з підвищення ефективності взаємодії податкових органів і крупних платників податків, зокрема в питаннях складання та подання звітності, термінів проведення перевірок операцій з підконтрольними особами та відповідальності за порушення законодавства платниками, що здійснюють підконтрольні операції.

#### Література:

1. Schmalenbach E. Über Verrechnungspreise / E. Schmalenbach // Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung. – 1909. – Vol. 3. – No. 3. – S. 165–185.
2. Ewert R. Interne Unternehmensrechnung / R. Ewert, A. Wagenhofer. – 6 Aufl. – Berlin : Springer, 2005. – 760 s.
3. Anthony R. N. Management Control Systems / R. N. Anthony, J. Dearden. – Irwin, IL, 1984.
4. Друри К. Управленческий учет для бизнес-решений : учебник / К. Друри ; пер. с англ. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. — 655 с.
5. Küpper H. U. System der Kosten- und Erlösrechnung / H. U. Küpper, M. Schweitzer. – 8, überarb. Aufl. – München : Vahlen, 2003.
6. Pfaff D. Verrechnungspreise in der Unternehmenspraxis / D. Pfaff, U. Stefani // Controlling. – 2006. – No. 10. – S. 517–524.
7. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/>.
8. Аткинсон М. Налоговые последствия трансфертного ценообразования: Доклад // [gsl.org](http://gsl.org).
9. Transfer Pricing Technical Assistance (2011). Global Tax Simplification Program / Presentation given by Rajul Awasthi (Brussels, 24 February 2011) // [www.taxcompact.net](http://www.taxcompact.net).
10. Бегунц А.О. Государственное регулирование трансфертного ценообразования в системе транснациональных корпораций: Дис... канд. экон. наук: 08.02.03 / Харьковский национальный ун-т им. В.Н. Каразина. – Х., 2006. – 239 с.
11. Податковий кодекс України. Відомості Верховної Ради України: – К.: редакція від 20.09.2015 року. – [електронний ресурс] – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
12. Непесов К.А. Податкові аспекти трансфертного ціноутворення: порівняльний аналіз досвіду Росії і зарубіжних країн. – М.: Волтерс Клувер, 2007. – 304 с.

**Дунська А. Р.**

канд. економ. наук, доцент

**Пащенко М. С.**

Національний технічний університет України «КПІ»

## **АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ РОЗВИТКУ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ ТА ХАРАКТЕР ЇХ ФУНКЦІОНУВАННЯ В УКРАЇНІ**

## **АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ РАЗВИТИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ И ХАРАКТЕР ИХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ**

## **MODERN DEVELOPMENT STATUS OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS AND CHARACTER OF THEIR FUNCTIONING IN UKRAINE**

*Дана стаття присвячена особливостям розвитку транснаціональних корпорацій (ТНК) на сучасному етапі та характеру їх функціонування в Україні. На основі аналізу наукових досліджень визначено причини активного розвитку ТНК, а також особливості управління корпораціями. Розглянуто рейтинги найбільших транснаціональних корпорацій у світі за 2012 та 2014 роки. Наведено коротку характеристику лідируючих світових ТНК. Визначено провідні ТНК за кількістю працюючих. Представлено поділ транснаціональних корпорацій за виробничою спеціалізацією та країною базування. Наведено порівняння річних доходів ТНК із ВВП деяких країн. Сформовано рейтинг транснаціональних корпорацій за індексом транснаціоналізації. Виокремлено позитивні та негативні фактори впливу на економіку країни базування та приймаючої країни. Зазначено найбільш привабливі галузі промисловості України для ТНК та інвесторів. Представлено фінансові результати діяльності ТНК за I півріччя 2014 рік в Україні.*

**Ключові слова:** транснаціональна корпорація, структура управління, виробнича спеціалізація, індекс транснаціоналізації.

*Данная статья посвящена особенностям развития транснациональных корпораций (ТНК) в настоящее время и характера их функционирования в Украине. На основе анализа научных исследований определены причины активного развития ТНК, а также особенности управления корпорациями. Рассмотрены рейтинги крупнейших транснациональных корпораций в мире за 2012 и 2014 годы. Приведена краткая характеристика лидирующих мировых ТНК. Определены ведущие ТНК по количеству работающих. Представлены разделение транснациональных корпораций по производственной специализации и страной базирования. Приведено сравнение годовых доходов ТНК с ВВП некоторых стран. Сформирован рейтинг транснациональных корпораций по индексу транснационализации. Выделены положительные и отрицательные факторы влияния на экономику страны базирования и принимающей страны. Отмечено наиболее привлекательные отрасли промышленности Украины для ТНК и инвесторов. Представлены финансовые результаты деятельности ТНК за I полугодие 2014 в Украине.*

**Ключевые слова:** транснациональная корпорация, структура управления, страна базирования, индекс транснационализации.

*This article is devoted to the peculiarities of transnational corporations (TNCs) at present and the nature of their functioning in Ukraine. Based on the analysis of research activities defined causes of TNCs, and especially management corporations. Ratings considered the largest multinationals in the world in 2012 and 2014. Shows a brief description of the world's leading multinationals. Leading multinationals determined by the number of employees. Presented division of multinationals by industrial specialization and home country. The comparison of annual revenues TNC of GDP in some countries. Formed rating transnational corporations transnationalization index. Thesis there is determined the positive and negative impacts on the economy and basing the host country. Indicated most attractive industries for TNK Ukraine and investors. Presented financial results for the first half of TNK in 2014 in Ukraine.*

**Keywords:** *transnational corporation, management structure, country-based, index of transnationalization.*

**Вступ.** На сучасному етапі світова економіка характеризується такими процесами, як інтернаціоналізація, глобалізація та транснаціоналізація, які впливають на господарську діяльність усіх країн світу та тісно взаємопов'язані між собою.

В умовах посиленої інтернаціоналізації світового господарства транснаціональні компанії (ТНК) являють собою могутню частину корпоративного бізнесу, відіграють провідну роль в посиленні та укріпленні світових господарських зв'язків. Своєю виробничо-комерційною діяльністю ТНК фактично пов'язують національні і регіональні ринки, що в свою чергу забезпечує цілісність світового господарства. Жоден процес на світовій арені не відбувається без участі ТНК, які виступають рушійною силою розвитку світової економіки.

На сьогоднішній день у світі налічується близько 82 000 ТНК, з яких 80% розміщено в промислово розвинених країнах і які мають близько 810 000 філій в різних країнах на всіх континентах. Втім наслідки діяльності ТНК на ринках приймаючих країн не завжди мають позитивні аспекти для національних економік. З огляду на це, важливими є питання не тільки ролі транснаціональних корпорацій у світовому господарстві, а й особливостей і наслідків їх функціонування на ринках приймаючих країн, зокрема і на ринку України. Тому дане дослідження надасть можливість актуалізувати питання транснаціоналізації українських компанії та розвитку національних бізнес-структур.

Вагомий внесок у дослідження особливостей розвитку транснаціональних корпорацій здійснили такі науковці як Андрушко В. В., Безрукова Н. В., Болгарова Н. К., Косенко В. І., Левківський В. М., Лимонова Е. М., Молчанова О., Пономаренко І. В., Попова А. В., Рокоча В., Хусаїнов Булат та інші. Зростаюча кількість публікацій, присвячених даній проблематиці, втім залишає низку недостатньо досліджених питань, а саме постає необхідність подальшого вивчення особливостей розвитку ТНК на етапі інтенсивної глобалізації світової економіки та розвитку діяльності ТНК в Україні.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є аналіз сучасного стану розвитку ТНК, визначення ролі транснаціональних корпорацій у міжнародних економічних відносинах та особливостей, що характеризують процес розвитку ТНК та функціонування їх іноземних філій в Україні.

**Методологія.** В основу проведеного дослідження покладено методологію економічного аналізу, методи статистичного аналізу: порівняння; логічного узагальнення результатів дослідження; графічний метод.

**Результати дослідження.** Можна стверджувати, що на сьогоднішній день немає жодного значного процесу в світовій економіці, що відбувався б без участі ТНК. Вони приймають участь у світовому політичному процесі, виступають основною силою, яка формує сучасний і майбутній вигляд світу.

Основними причинами активного розвитку ТНК є [1]:

1. Недосконалість ринкового механізму в реалізації власності на технології, виробничий досвід. У рамках ТНК такі активи стають мобільними, здатними до перенесення в інші країни, і зовнішні ефекти використання цих активів не виходять за межі ТНК.

2. Додаткові можливості підвищення ефективності та конкурентоспроможності через доступ до дешевої або більш кваліфікованої робочої сили, сировинних ресурсів, науково-дослідного потенціалу, виробничих можливостей і фінансових ресурсів приймаючої країни.

3. Близькість до споживачів продукції іноземної філії фірми і можливість отримання інформації про перспективи ринків і конкурентний потенціал фірм приймаючої країни.

4. Можливість використання у власних інтересах особливостей державної, зокрема податкової, політики в різних країнах, різниці в курсах валют та ін.

5. Здатність продовжувати життєвий цикл своїх технологій і продукції.

6. За допомогою прямих іноземних інвестицій фірма дістає можливість уникати бар'єрів при входженні на ринок певної країни через експорт товарів та/або послуг.

Кількість ТНК значно збільшилася з 1970 року: на той період часу було зареєстровано лише 7000 подібних фірм, сьогодні їх у світі налічується близько 82 000 [2].

На основі численних досліджень вчені-економісти дійшли висновку, що наявність філій у багатьох країнах надійніше гарантує стабільність отримання прибутків, ніж такі важливі чинники, як великий абсолютний розмір компанії та міра диверсифікованості її виробничої програми всередині країни [1].

Ключовою особливістю ТНК є її структура управління. Батьківська компанія є центром контролю та прийняття стратегічних рішень. Від материнської компанії до філії рухаються товари, капітал, технології управління. Але такі ж самі потоки чинників виробництва можуть спрямовуватися від однієї філії до іншої або навіть від філії до материнської компанії [3].

Серед структур управління ТНК найбільш розповсюдженими є функціональна, матрична, дивізіональна та змішана структури управління.

Функціональна структура ТНК застосовується поки фірма залишається монотоварною, моноринковою і невеликою, оскільки дана структура володіє швидкою виробничою реакцією і високою конкурентною реакцією. При дивізіональній структурі кожен підрозділ орієнтується на одну групу товарів, або навіть один товар, підрозділи працюють за принципом самокупності, а центральний апарат лише контролює і координує їх роботу, а також розробляє загальну стратегію корпорації. Матрична структура, яка представляє собою результат накладання функціональної структури на дивізіональну, застосовується компаніями, які прагнуть поєднати дивізіональний підхід з товарним і часто з функціональним. Змішана структура містить у собі елементи всіх вищеописаних організаційних структур. При цьому зарубіжний філіал ТНК може не лише засновуватись, а й купуватись: через злиття частини капіталу зі вже існуючою фірмою і через поглинання зарубіжної фірми [3].

Підходи до управління та організаційно-економічної побудови ТНК часто обумовлюють місцем її розташування.

Як свідчать дослідження, понад 80% материнських компаній і близько 33% афільованих розміщується на території промислово розвинених держав, у країнах, що розвиваються, – відповідно 19,5% і майже 50%, у колишніх соціалістичних державах – приблизно 0,5% і 17% [4].

З 500 найпотужніших міжнародних (транснаціональних) компаній (ТНК) 85 контролюють 70% всіх закордонних інвестицій. ТНК функціонують не в усіх галузях. Ці 500 найпотужніших ТНК реалізують 95% фармацевтики, 80% всієї виробничої електроніки і хімії та 76% продукції машинобудування (виробнича сфера). Більше половини, а саме 60% міжнародних компаній зайнято у сфері виробництва, 37% – у сфері послуг і 3% – у видобувній промисловості і сільському господарстві [2].

Загальний обсяг продажів закордонних філій ТНК у 2013 році склав 34,5 трлн. дол. США (у 2011 році – 21,5 трлн. дол.), а їх сукупні активи перевищили 96,6 трлн. дол. (у 2011 році – 83,8 трлн. дол.). За оцінками ЮНКТАД (конференція ООН з торгівлі та розвитку), сумарна додана вартість закордонних філій ТНК у 2013 році склала 7,5 трлн. дол. (у 2011 році – 6,3 трлн. дол.), що складає більше 10% світового валового продукту. У 2013 році на закордонні філії припадало трохи більше третини світового експорту – 7,7 трлн. дол. США. З 25,5 трлн. дол. сумарних обсягів прямих іноземних інвестицій (ПІІ), накопичених до кінця минулого року, переважна частина знаходиться під контролем ТНК [5].

Інвестиційна діяльність ТНК в країні з економікою, що розвивається, продовжує зростати, досягнувши в 2013 р. рекордного рівня в 460 млрд. дол. Разом з тим, в країні з перехідною економікою (100 млрд. дол.), що становить 39% глобальних прямих іноземних інвестицій. Інвестиції в розвинені країни практично на одному рівні з інвестиційною діяльністю 2012 р. 858 млрд. дол. [6].

За даними рейтингу транснаціональних корпорацій (ТНК) Forbes Китай в 2014 році твердо займає три лідируючі позиції (ICBC, China Construction Bank, Agricultural Bank of China), в порівнянні з 2009 роком в якому США закріпила це місце за собою [4]. До першої десятки даного рейтингу Forbes входять ТНК лише США та Китаю, що свідчить про потужний економічний потенціал обох країн.

Журналом Fortune Global 500 проводяться щорічні дослідження щодо найбільших компаній світу. Основним критерієм складання списку є виручка учасників. Рейтинг Fortune Global 500 2012 р. очолила Royal Dutch Shell. Обсяг виручки нафтогазового гіганта склав 484,489 млрд. дол. США. Слідом ідуть Exxon Mobil, Wal-Mart Stores, BP та Sinopec.

За даними Fortune 500 у 2014 р. (табл. 1), після економічного спаду та фінансової кризи, 500 найбільших компаній світу змогли показати достатньо високий дохід і навіть побити рекорди Fortune Global 500 у 2013 р.. Їх загальний дохід склав 31,1 трлн. доларів, що на 2,5% більше порівняно із 2013 р.

## 10 найбільших ТНК світу за версією журналу Fortune, 2014 р., млн. дол. [7]

№	Назва компанії	Річний дохід	Активи	Галузь
1	Wal-Mart Stores	476294	204751	Роздрібна торгівля
2	Royal Dutch Shell	459599	357512	Видобуток і переробка нафти та газу
3	Sinopec	457201	352982	Нафтохімічна промисловість
4	China National Petroleum	432007	6200651	Видобуток і переробка нафти та газу
5	Exxon Mobil	407666	346808	Видобуток і переробка нафти та газу
6	BP	396217	305690	Видобуток і переробка нафти та газу
7	State Grid	333386	424531	Електроенергетика
8	Volkswagen	261539	446866	Виробництво автомобілів
9	Toyota Motor	256454	402422	Виробництво автомобілів
10	Glencore	232694	154932	Оптова торгівля

Як бачимо із наведених даних, значних змін у рейтингу протягом 2012-2014 рр. не відбулося. Одні і ті ж ТНК входять до рейтингу, змінюючи лише позиції та обсяги річних надходжень.

У Fortune 500 у 2014 р. знаходиться 95 китайських представників (в 2013 р. – 89 компаній). Китайці все міцніше закріплюються в списку лідерів. При цьому американських компаній стало на чотири менше, хоча США і зараз залишається лідером рейтингу. У списку знаходиться 128 корпорацій, у тому числі і №1 Fortune – Wal-Mart Stores, яка є найбагатшою компанією світу і спеціалізується на роздрібній торгівлі.

Royal Dutch Shell, яка зайняла друге місце в Fortune 500, є нідерландсько-британською компанією. В 2013 р. у Forbes +2000 визнав її сьомою за величиною нафтогазовою компанією в світі. У 80 країнах світу у Shell ведеться геологічна розвідка, видобуток газу та нафти. У володінні Shell є більше 13 нафтопереробних заводів. Одним з них є нафтопереробний завод Pernis, який вважають найбільшим у Європі.

Компанія Sinopec посіла третє місце в списку Fortune в 2014 році, а в 2008 році – компанія була ще на шістнадцятому місці. Частка компанії на національному ринку: 73,4% по природному газу, 60% по нафті, 41% по нафтопродуктах.

Протягом декількох десятиріч лідером серед країн базування з найбільшими ТНК є США (рисунок). Відповідно до рейтингу Global 500 у 2014 р. в США зареєстровано 128 материнських компаній, що входять до 500 найбільших ТНК у світі, 95 – у Китаї, 57 – у Японії, 31 – у Франції, по 28 – у Німеччині і Великобританії, 17 – у Південній Кореї, по 13 – у Нідерландах та Канаді [9].

Загальна кількість працюючих в 500 найбільших ТНК світу становить 65 млн. осіб [7]. Рейтинг компаній за кількістю працюючих значно відрізняється від рейтингу за обсягами активів та доходів. Лише Wal-Mart Stores вдалось зберегти лідерство (табл. 2).

Обсяг персоналу перших 10 ТНК світу за кількістю працюючих становить 15,1%, на інші 409 ТНК припадає 84,9%. Кількість працюючих Wal-Mart Stores становить 3,38% від загальної кількості зайнятих.

ТНК функціонують не в усіх галузях. Найбільша група ТНК зосереджена в банківсько-фінансовому секторі (табл. 3). До неї входять в основному корпорації США та Китаю.

Друга найбільш численна група ТНК присутня у сфері видобутку та переробки нафти і газу, третя група ТНК – у сфері фармацевтичного виробництва та біотехнології.

Цікавим є порівняння доходів транснаціональних корпорацій, які входять до сотні великих ТНК світу (2013 р.) і ВВП деяких країн (табл. 4).

Загальний обсяг продажів 200 провідних ТНК перевищує сукупний ВВП 187 країн світу, що складає більше 30% світового ВВП при кількості зайнятих менше однієї третини світового населення.

Для характеристики проникнення кожної ТНК в економіку інших країн введено індекс транснаціоналізації компаній (1990 р., ЮНКТАД). Цей сукупний показник ґрунтується на зіставленні розмірів господарської діяльності компанії на батьківщині й за кордоном і складається з трьох компонентів: активи, обсяг продажів та штат компанії. В табл. 5 наведено індекс транснаціоналізації деяких ТНК світу.

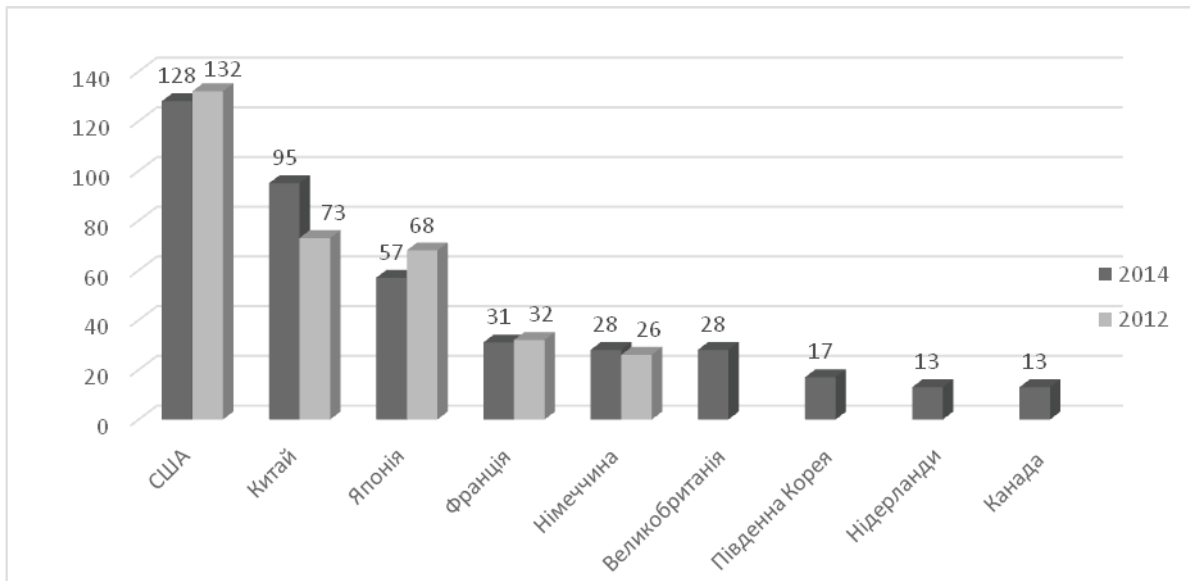


Рисунок. Країни з найбільшими ТНК, 2014 р. [9, 3]

Таблиця 2

**Рейтинг ТНК за кількістю працюючих, 2014 р., млн. ос. [7]**

Місце в рейтингу	Назва компанії	Кількість працівників	Галузь
1	Wal-Mart Stores	2200	Роздрібна торгівля
4	China National Petroleum	1636,532	Видобуток і переробка нафти та газу
31	Hon Hai Precision Industry	1060	Електроніка
7	State Grid	921,964	Електроенергетика
143	China Post Group	903,357	Пошта, перевезення
2	Sinopec	897,488	Нафтохімічна промисловість
8	Volkswagen	592,586	Виробництво автомобілів
137	U.S. Postal Service	553,089	Пошта, перевезення
159	Aviation Industry Corp. of China	535,942	Аерокосмічна та оборонна
418	Compass Group	514,718	Послуги харчування

Таблиця 3

**Поділ найбільших ТНК за виробничою спеціалізацією у 2014 р. [9]**

Сфера діяльності	Кількість ТНК	Країни-засновники
Видобуток нафти і газу	43	США, Китай, Росія
Банківська-фінансова	71	США, Китай, Австралія
Виробництво харчової продукції	9	Швейцарія, Великобританія, США
Високотехнологічне виробництво	16	США, Японія, Тайвань
Виробництво автомобілів, запчастин	17	Японія, Німеччина, США
Фармацевтика та біотехнології	22	Швейцарія, Франція
Сфера роздрібної торгівлі	17	США, Іспанія, Мексика



Таблиця 4

**Порівняння доходів найбільших транснаціональних корпорацій світу  
з ВВП деяких країн (2013 р.) [9]**

Країна/ВВП (млрд. дол.)	ТНК/доходи (млрд.дол.)	Країна/ВВП (млрд. дол.)	ТНК/доходи (млрд.дол.)
Китай – 489,2	Wal-Mart Stores (469,2)	Марокко – 104,8	IBM (104,5)
	Royal Dutch Shell (467,2)		Agricultural Bank of China (103,0)
Австрія – 415,3	Exxon Mobil (420,7)	Словаччина – 96,9	Citigroup (90,7)
Казахстан – 224,8	Chevron (222,0)		Procter & Gamble (83,3)
Україна – 175,5	Apple (164,7)	Білорусія – 69,2	Microsoft (72,9)
Угорщина – 130,5	General Electric (147,4)	Хорватія – 58,7	Mitsubishi UFJ Financial (59)
	Ford Motor (134,3)		
	AT&T (127,4)		

Таблиця 5

**Індекс транснаціоналізації ТНК, 2010 р. [10]**

Місце	Корпорація (країна)	Індекс транснаціоналізації%	Галузь промисловості
1	Vodafone Group Plc. (Великобританія)	85	Телекомунікації
2	British Petroleum Plc. (Великобританія)	80	Нафтова промисловість
3	Total S. A. (Франція)	74	Нафтова промисловість
4	Royal Dutch/Shell Group (Великобританія/Нідерланди)	70	Нафтова промисловість
5	Exxon Mobil Corp. (США)	68	Нафтова промисловість

На основі табл. 5 можна зробити висновок, що Vodafone Group Plc. мала найвищий ступінь залученості надання послуг за кордон. В 2010 р. найвищі показники мали ТНК, що спеціалізуються на нафтовій промисловості (видобування, переробка).

Максимальний індекс транснаціоналізації за галузями мають ТНК у засобах масової інформації (82%), в металургійній і гірничій промисловості (65%), у нафтовій і газовій промисловості (63 %).

За даними «Доповіді про світові інвестиції» ЮНКТАД, в Україні було зареєстровано 367 іноземних філій ТНК станом на кінець 2012 р., тоді як у багатьох країнах СНД цей показник є значно вищим. Зокрема, кількість іноземних ТНК у Молдові сягає 2670, у Росії – 1176, у Казахстані – 1772 [11]. В Україні присутній менш ніж 1% усіх світових ТНК.

Втім слід розуміти, що функціонування ТНК неоднозначно впливає на економіку країн. На основі аналізу досліджень науковців виокремлено позитивні та негативні фактори впливу на економіку країни базування та приймаючої країни (табл. 6).

Україна викликає особливий інтерес ТНК у тих галузях, в яких яскраво виражені конкурентні переваги щодо національних компаній. У 2013 р. найбільш привабливими для ТНК та інвесторів із країн Євросоюзу та США були такі галузі української економіки: харчова промисловість та переробка сільськогосподарських продуктів (15,7% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій); торгівля (15,6%); фінансова сфера (8,5%); машинобудування (8,0%); транспорт (7,6%); операції з нерухомістю (4,6%); фармацевтика та нафтохімічна промисловість (4,1%) [12].

Сьогодні в Україні найбільша кількість ТНК представлена у переробній промисловості. За версією Forbes, за підсумками першого півріччя 2014 р. більшість з них була прибутковими (табл. 7) [13].

Найбільшу виручку від реалізації продукції за I півріччя 2014 р. отримали ТНК, що працюють в тютюновій та харчовій галузях промисловості, а саме: JT International, PepsiCo та Philip Morris.

## Вплив ТНК на економіку приймаючої країни та країни базування [9]

Ефект	Приймаюча країна	Країна базування
Позитивний	отримання додаткових ресурсів (капітал, модернізація промисловості, управлінський досвід, кваліфікована праця); прискорений розвиток підприємницького сектора; зменшення безробіття; міжнародні стандарти підготовки кваліфікованих кадрів; зміцнення зовнішньоторговельних позицій країни (інтенсифікація експорту, зменшення імпорту); збільшення обсягу ВВП, прискорення економічного зростання; збільшення податкових надходжень; поліпшення податкового режиму;	доступ та певний контроль над природними ресурсами приймаючих країн; врахування розбіжностей в екологічних нормах і стандартах між країнами; стимулювання попиту на продукцію країни базування ТНК; зменшення витрат на освіту фахівців за рахунок їх залучення з приймаючих країн; доступ до інформаційних ресурсів інших країн; підвищення ефективності національного експорту; зміцнення платіжного балансу країни; політичний вплив у світі;
Негативний	маніпуляції в ціноутворенні; представники приймаючої країни не допускаються до участі в проведенні НДДКР; посилена експлуатація і встановлення зовнішнього контролю з боку ТНК; ТНК можуть використовувати застарілі технології виробництва; недотримання ТНК екологічних стандартів і проблема Greenwash;	можливий політичний тиск ТНК на уряд; «експорт робочих місць», що збільшує безробіття; зменшення податкових надходжень до бюджету за рахунок використання ТНК трансфертних цін або перенесення діяльності до інших країн; державне регулювання іноземних інвестицій (заборона на інвестування в окремих галузях, особливі умови інвестування); проведення НДДКР в приймаючій країні.

Таблиця 7

## Фінансові результати ТНК в Україні за I півріччя 2014 р. [13]

№	Корпорація	Галузь	Виручка за I півріччя 2014 р., млн. дол.	Виручка за 2013 р., млн. дол.
1	JT International	Тютюнова	3776,7	7103,7
2	Philip Morris	Тютюнова	2907,3	5675,1
3	Imperial Tobacco	Тютюнова	2233,8	4299,4
4	Bunge	Агропромислова	2088,4	5623,4
5	ViOil	Харчова	2259,9	3359,8
6	Nestle	Харчова	2443,4	5305,5
7	Shell	Нафтогазова	1720,6	4155,8
8	Toyota	Машинобудування	1861,9	4377,6
9	Procter&Gamble	Хімічна	2691	5733,1
10	PepsiCo	Харчова	3273,5	6068,5

Сьогодні в Україні працює значна кількість ТНК в різних галузях, проте роль ТНК в економіці України не варто перебільшувати. Їхня діяльність спрямована переважно на національний ринок. Відносно мало компаній прийшли для того, щоб виробляти товари на експорт. Проте присутність ТНК в Україні забезпечує імпорт ефективних технологій виробництва, підвищення ефективності менеджменту, зменшення безробіття та збільшення грошових надходжень в країну.

**Висновки.** Отже, проведене дослідження доводить, що діяльність транснаціональних корпорацій є важливою для економіки будь-якої країни і Україна є не винятком. Рівень інтегрованості

країни, її участь в міжнародному поділі праці та глобальна конкурентоспроможність дедалі більше залежить від успішної діяльності ТНК.

Наукова новизна статті полягає у аналізі діяльності транснаціональних корпорацій на сучасному етапі та визначення характеру їх діяльності в Україні. Аналіз фінансових результатів діяльності ТНК надає можливість конкретизувати вектор співробітництва та розвитку їх діяльності на території України.

Україна має значний потенціал розвитку співпраці з ТНК і потребує законодавчих, правових та економічних змін, щоб створити сприятливий інвестиційний клімат для розміщення дочірніх підприємств провідних ТНК світу і, як наслідок, збільшення капіталовкладень в економіку країни.

### Література:

1. Рокоча В. Трансакційні корпорації [Електронний ресурс]: Бібліотека онлайн. – Режим доступу: <http://readbookz.com/book/50/2010.html>
2. Попова А. В. Транснациональные корпорации как субъект международных экономических отношений [Електронний ресурс]: VIII Международная студенческая электронная научная конференция. – Режим доступу: <http://www.scienceforum.ru/2015/pdf/9917.pdf>.
3. Комшук О. І. Трансформація системи управління ТНК в умовах глобальної конкуренції та посилення ролі науково-технічного прогресу [Електронний ресурс]: Бібліотека ДВНЗ КНЕУ ім. Вадима Гетьмана. – Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/4465/1/Komshuk.pdf>
4. Побоченко Л. М. Аналіз інвестиційної діяльності транснаціональних корпорацій [Електронний ресурс]: Наукові журнали Національного Авіаційного університету. – Режим доступу: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/SR/article/view/7022>
5. Хусаинов Булат Транснационализация – глобальный вызов [Електронний ресурс]: «Деловая неделя». – Режим доступу: [http://dn.kz/?option=com\\_content&view=article&id=2273%3A-s--&catid=5%3A2011-10-23-11-45-05&Itemid=16](http://dn.kz/?option=com_content&view=article&id=2273%3A-s--&catid=5%3A2011-10-23-11-45-05&Itemid=16)
6. Global investment trends monitor [Електронний ресурс]: UNCTAD.- Режим доступу: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaeia2014d5\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaeia2014d5_en.pdf)
7. Fortune Global 500 [Електронний ресурс]: Fortune. – Режим доступу: <http://fortune.com/global500/>
8. Fortune Global 500 2014 – рейтинг крупнейших компаний мира. – Режим доступу: <http://www.stevsky.ru/rejtingi-forbs/fortune-global-500-2014-rejting-krupneyshich-kompaniy-mira>
9. Лимонова Е.М., Воробйова К.О. Дослідження впливу ТНК на країни базування та приймаючі країни [Електронний ресурс]: Дніпропетровський університет ім. Альфреда Нобеля. – Режим доступу: <http://duer.edu/uploads/vidavnitstvo14-15/10107.pdf>
10. Гудим К. Транснаціоналізація як чинник глобалізації [Електронний ресурс]: Вісник КНТЕУ. – Режим доступу: <http://visnik.knteu.kiev.ua/files/2014/04/4.pdf>
11. Андрушко В. В. Особливості діяльності ТНК в Україні [Електронний ресурс]: Міжнародна науково-практична інтернет-конференція. – Режим доступу: <http://professura.at.ua/forum/19-157-1>
12. Латинін Д. О. Стан та перспективи розвитку ТНК в світі та Україні [Електронний ресурс]: Publishing house Education and Science s.r.o. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/38\\_NIEK\\_2014/Economics/2\\_181324.doc.htm](http://www.rusnauka.com/38_NIEK_2014/Economics/2_181324.doc.htm)
13. Іванова Н. В. Перспективи розвитку транснаціональних корпорацій в Україні в умовах економічної кризи [Електронний ресурс]: Publishing house Education and Science s.r.o. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/11\\_NND\\_2015/Economics/3\\_190997.doc.htm](http://www.rusnauka.com/11_NND_2015/Economics/3_190997.doc.htm)

**Каренов Р. С.,***доктор эконом. наук, академик***Акыбаева Г. С.,***канд. эконом. наук, доцент**Карагандинский государственный университет имени академика Е. А. Букетова,**Республика Казахстан*

## **ЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ І ПЕРЕДУМОВИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ КАЗАХСТАНУ В ПРОГНОЗОВАНІЙ ПЕРСПЕКТИВІ**

## **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ И ПРЕДПОСЫЛКИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ГОРНО-МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА КАЗАХСТАНА В ПРОГНОЗИРУЕМОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ**

## ***ECONOMIC CONDITIONS AND PREREQUISITE FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF MINING AND METALLURGICAL COMPLEX OF KAZAKHSTAN IN THE FORESEEABLE FUTURE***

У статті визначено стратегічні напрямки розвитку гірничо-металургійного комплексу Казахстану, проведено узагальнення викликів, які будуть визначати конкурентоспроможність і стійкість розвитку галузі в найближчій (до 2030 р) і довгостроковій (до 2050 г.) перспективі. Проведено аналіз стану свинцево-цинкової промисловості, визначено тенденції світового попиту і пропозиції в цьому контексті, аргументовано актуальність підвищення конкурентоспроможності галузі. Визначено об'єктивні причини консерватизму свинцевого виробництва, а також розглянуто нову технологію виплавки свинцю. Проаналізовано позицію Республіки Казахстан на світовому ринку міді, представлено структуру світового споживання міді по галузях, визначено фактори, що підвищують рівень конкурентоспроможності цього металу. Дано оцінку стану мінерально-сировинної бази алюмінієвої промисловості світу і Казахстану. Запропоновано продовжити геологорозвідувальні роботи з пошуку родовищ якісних бокситів і бокситоносних районів Казахстану в якості умови для забезпечення вітчизняних металургів надійною та стійкою матеріально-сировинною базою.

**Ключові слова:** *сталій розвиток, гірничо-металургійний комплекс, конкурентоспроможність галузі, мінерально-сировинна база*

*В статье определены стратегические направления устойчивого развития горно-металлургического комплекса Казахстана, проведено обобщение вызовов, которые будут определять конкурентоспособность и устойчивость развития отрасли в ближайшей (до 2030 г.) и долгосрочной (до 2050 г.) перспективе. Проведен анализ состояния свинцево-цинковой промышленности, определены тенденции мирового спроса и предложения в этом контексте, аргументирована актуальность повышения конкурентоспособности отрасли. Определены объективные причины консерватизма свинцевого производства, а также рассмотрена новая технология выплавки свинца. Проанализирована позиция Республики Казахстан на мировом рынке меди, представлена структура мирового потребления меди по отраслям, определены факторы, повышающие уровень конкурентоспособности этого металла. Дана оценка состоянию минерально-сырьевой базы*

алюминиевой промышленности мира и Казахстана. Предложено продолжить геологоразведочные работы по поиску месторождений качественных бокситов и бокситоносных районов Казахстана в качестве условия для обеспечения отечественных металлургов надежной и устойчивой материально-сырьевой базой.

**Ключевые слова:** устойчивое развитие, горно-металлургический комплекс, конкурентоспособность отрасли, минерально-сырьевая база

The article defines the strategic directions of sustainable development of mining and metallurgical complex of Kazakhstan, and generalizes challenges that will determine the competitiveness and sustainability of the industry in the short (up to 2030) and long (up to 2050) future. The article analyses the state of lead and zinc industry, identified trends in world supply and demand in this context. Authors show arguments of the relevance of increasing the competitiveness of the industry. There are defined objective reasons of conservatism of lead production, and considered new technology of smelting of lead. The study analyses the position of Kazakhstan on the world market of copper, presents the structure of world copper consumption by industry, as well as defines factors enhancing the competitiveness of this metal. Authors give the assessment of the state of mineral resources of the world aluminium industry and in Kazakhstan. There is supposed a continue of exploration work on search quality bauxite deposits and rich-in-boksit regions of Kazakhstan, as a condition for providing domestic steelmakers with reliable and stable mineral and resources base.

**Keywords:** sustainable development, mining and metallurgical complex, competitiveness of the industry, mineral and resource base

**Введение. Глобальные вызовы и стратегия развития горно-металлургического комплекса Казахстана.** Горно-металлургический комплекс (ГМК) остается одним из ключевых секторов экономики Республики Казахстан (РК). На его долю приходится около 19 % ВВП. На предприятиях отрасли работают 300 тыс. человек. В условиях вызовов последнего времени, связанных с ухудшением ситуации на мировых рынках металлов, сокращением экспортных поставок, волатильностью курсов валют, Правительство РК делает все возможное, чтобы помочь сохранить конкурентоспособность отечественной металлургической продукции. Так, в первой пятилетке форсированного индустриально-инновационного развития РК (2010-2014 гг.) в ГМК введены в эксплуатацию 60 новых производств на сумму 2,5 млрд. долл. США, создано свыше 16 тысяч постоянных рабочих мест [1; 54].

В последние годы данной проблемой активно занимались следующие ученые стран СНГ: Астахов А. С., Ракишев Б. Р., Алшанов Р. А., Тот В., Герасимчук В. Г., Каренов Р. С., Кошанов А. К. и др. Актуальной остается тематика устойчивого развития стратегически важных отраслей экономики, в частности горно-металлургического комплекса как источника конкурентных преимуществ Казахстана на мировом рынке сырья и готовой продукции.

**Постановка задачи.** Целью исследования является решение таких задач:

- определить стратегические направления устойчивого развития горно-металлургического комплекса Казахстана;
- проанализировать состояние свинцово-цинковой промышленности, а также тенденции мирового спроса и предложения в этом контексте;
- обозначить позицию Республики Казахстан на мировом рынке меди;
- выполнить оценку состояния минерально-сырьевой базы алюминиевой промышленности мира и Казахстана.

**Методология.** Результаты исследования получены с применением специальных статистических методов, а также общенаучных методов логического обобщения, научного сравнения, синтеза, анализа. Информационной базой исследования являются труды ученых, посвященные исследованию вопросов устойчивого развития экономических систем, в частности стратегического развития отраслевой экономики.

**Результаты исследования.** Дальнейшая политика государства в сфере ГМК будет взаимосвязанна с Программой индустриально-инновационного развития на 2015-2019 гг., в которой черная и цветная металлургия оставлены в качестве приоритетных направлений.

В рамках Комплексного плана по развитию горно-металлургической промышленности РК на 2014-2018 гг. предусмотрена реализация 27 инвестиционных проектов в этой сфере на общую сумму более 7 млрд. долл. США, которые должны быть запущены недропользователями за счет собственных и заемных средств. На сегодняшний день уже реализованы 4 проекта: по развитию рудных тел на нижних горизонтах Тишинского рудника (ТОО «Казцинк»), строительству золотоизвле-

кательной фабрики мощностью 2,4 т катодного золота в год (АО «АК «Алтыналмас») и Таскоринской золотоизвлекательной фабрики (ТОО «Таскара»), а также по добыче и переработке до 450 тыс. т золотосодержащей руды с получением сплава Доре в городе Житикара (ТОО «Брендт»). Объем инвестиций по этим проектам в 2014-2015 гг. составил около 122 млн. долл. [1; 55].

Говоря о наиболее значимых проектах, осуществляемых сейчас, можно особо отметить строительство Актогайского и Бозшакольского ГОКов, модернизацию технологий отработки Жезказганской группы медных месторождений, освоение полиметаллических руд месторождения «Шалкия», полиметаллических руд месторождения «Алайгыр», а также железорудного месторождения «Масальское». Все они ориентированы на внедрение современных технологий и максимальную эффективность производства».

Среди глобальных вызовов, которые в перспективе будут определять конкурентоспособность и устойчивость развития ГК РК, можно назвать следующие [2; 76]:

- устойчивый рост потребности в высокотехнологичной и наукоемкой продукции ГК;
- снижение уровня прямого потребления чистых металлов и переход к использованию сплавов и композитных материалов;
- повышение экологических требований к промышленному производству и переход к «зеленой экономике»;
- тенденция роста применения нанотехнологий в процессах добычи и переработки минерального сырья;
- модернизация и применение более высоких технологий в геологоразведочных работах;
- ужесточение конкуренции на мировых товарных рынках;
- замедление темпов развития глобальной экономики, затянувшийся кризис в Евроне и спад в Китае;
- снижение мирового спроса со стороны металлопотребляющих отраслей (строительной и автомобильной), закрытие профицитных мощностей в металлургии Евросоюза;
- проблема металлургического перепроизводства в США, Европе и Китае.

Исходя из вышеуказанных глобальных вызовов, в ближайшей (до 2030 г.) и долгосрочной перспективе (до 2050 г.) одной из основных целей РК должно стать создание высокотехнологичного и устойчиво развивающегося индустриального горнодобывающего и металлургического комплексов национальной экономики, представляющего собой целостную многоотраслевую и многоуровневую систему научных, образовательных, инновационных, производственных, управленческих и консалтинговых структур. При этом жизненно важным условием устойчивого и эффективного развития ГК РК в ожидаемой перспективе могут стать масштабные меры по развитию его минерально-сырьевой базы (МСБ).

**Современное состояние и перспективы развития свинцово-цинковой промышленности.** Анализ новых тенденций на мировом рынке продукции свинцово-цинковой промышленности показывает в последние годы потребление цинка и свинца в мире превосходит их производство. Стремительно растут цены на эти металлы, что вызвано возобновлением экономического подъема в Западных странах, а также изъятием из рынка избыточных производственных мощностей. Такая ситуация на рынке цветных металлов стимулирует развитие предприятий, производящих свинец и цинк [3; 105].

В Казахстане основные запасы полиметаллов (категории А+В+С<sub>1</sub>) сегодня приходятся из АО «Жайремский ГОК» (34% по свинцу и 22% по цинку), ТОО «Казцинк» (16% и 25%), ТОО «Корпорация «Казахмыс» (по 14%), ТОО «Шалкия Цинк ЛТД» (12% и 19%), а также АО «НК «СПК «Сарыарка» (9% и 4%). Недропользование полиметаллов осуществляется на 30 объектах, из них на 19 ведется добыча, на 2 – разведка и на 9 – совмещенная разведка и добыча [4; 37-38].

В ближайшие годы развитие минерально-сырьевой базы полиметаллов будет связано с освоением в Южном Казахстане крупного месторождения Шалкия, где предусматривается строительство нового цинкового завода. Кроме того, в Северном Казахстане запланирован ввод в эксплуатацию нетрадиционного для нашей страны и уникального по содержанию цинка месторождения карстового типа Шаймерден, а в Восточной Казахстане – строительство рудников на базе месторождений Новоленингорское, Долинное и Обручевское.

В настоящее время продукция свинцово-цинковой промышленности Казахстана практически в полном объеме направляется на экспорт. Поэтому особенно актуальным является повышение ее конкурентоспособности. Решение этой задачи невозможно без надежного аналитического контроля, от эффективности которого зависит работа металлургических предприятий. Качественный и экспрессный контроль предотвращает использование и выпуск продукции, не соответствующей

нормативным требованиям, позволяет более эффективно использовать ресурсы, снизить затраты на производство и сократить время производственного цикла [5; 44].

В будущем потребление свинца, устойчиво растущее в течение ряда лет в Азии в отличие от Северной Америки и Западной Европы за счет таких стран, как Республика Корея, Таиланд, Малайзия и КНР, должно учитываться в экспортной политике Казахстана. Получая дивиденды, налоги и т.д. от иностранных компаний, ставших экспортерами, необходимо совместно с ними продвигать свинцовый товар на мировые рынки.

По прогнозам, в последующие годы в Центральной и Восточной Европе, Латинской Америке, КНР и Юго-Восточной Азии спрос на свинец будет повышаться, что связано с расширением производства свинцово-кислотных аккумуляторов в условиях высокого роста продаж автомобилей. Особенно важно учесть рост спроса на свинцовые аккумуляторы на рынках Юго-Восточной Азии и КНР и направить усилия на увеличение их производства в республике и повышение конкурентоспособности.

Для создания высококонкурентной отрасли в Казахстане имеются все условия — действующие предприятия, развитая свинцовая индустрия, научный и кадровый потенциал.

В ближайшие годы перспективы мировой цинковой промышленности оцениваются как довольно благоприятные. С учетом увеличения спроса на оцинкованную сталь в автомобилестроении, расширения сферы применения изделий из нее в жилищном строительстве, возрастания важности этого металла для промышленности любой развитой страны при улучшении мировой общехозяйственной конъюнктуры можно предполагать дальнейший рост спроса на рафинированный цинк.

Сегодня Казахстан является активным участником мировой торговли цинком. Основными импортерами казахстанского цинка являются США, Швейцария, Виргинские острова, Китай, Иран. США — один из крупнейших мировых потребителей цинка и изделий из него. Имеющиеся в стране производственные мощности не в состоянии обеспечить и одной трети потребности в этом металле, что усиливает зависимость американской экономики от импорта цинка, объемы которого ежегодно растут.

В настоящее время из производимых казахстанскими предприятиями металлов регистрации на ЛБМ (Лондонская биржа металлов) подлежат свинец рафинированный, цинк металлический, катодная медь, аффинированное золото и серебро. При этом в ЛБМ уже зарегистрированы: свинец АО «Казцинк» (сертификат NQ0550) и АО «Южполиметалл» (сертификат NQ0367). Золото и серебро (АО «Казцинк») зарегистрированы в Ассоциации драгоценных металлов в Лондоне [6; 60].

Как известно, до сих пор большая часть первичного свинца в мире производится традиционным пирометаллургическим способом: «окислительный агломерирующий обжиг – восстановительная шахтная плавка». Такая ситуация может объясняться его высокой удельной производительностью, гибкостью по отношению к перерабатываемому сырью и хорошей отработанностью, несмотря на имеющиеся у него существенные недостатки [7; 40]:

1) потребность в 2-х агрегатах: агломашине для проведения окислительного обжига шихты и шахтной печи для восстановительной плавки агломерата;

2) низкая энергетическая эффективность процесса, обусловленная:

- большими потоками оборотных материалов на стадии окислительного обжига шихты;
- потерей тепла от горения сульфидов на стадии окислительного обжига шихты;
- затратами дорогостоящего металлургического кокса на проведение стадии восстановительной плавки охлажденного агломерата в шахтной печи;
- большими потоками технологических газов, обусловленных слабой герметизацией агрегатов, необходимостью большого избытка воздушного дутья и низкими, ввиду объективных ограничений, коэффициентами обогащения его кислородом;

3) несоответствие современным экологическим требованиям по эмиссиям свинца и других вредных веществ в атмосферу из-за:

- высокочрезмерной и недостаточно эффективной очистки больших потоков технологических газов;
- выбросов в атмосферу больших объемов бедных сернистых газов окислительного обжига шихты, утилизация серы из которых экономически нерентабельна.

Сравнивая с медным производством, в котором традиционный процесс, также некогда доминировавший, практически себя изжил, можно полагать, что объективными причинами консерватизма свинцового производства являются:

- высокая капиталоемкость при относительно низкой рыночной стоимости металла;
- недостаточная эффективность природоохранного законодательства, допускающего использование традиционного способа производства свинца, несмотря на его общепризнанную

экологическую опасность. Хотя надо отметить, что во многих странах, имеющих развитую металлургическую промышленность, санитарные нормы в последние годы стали более строгими, экологические требования ужесточились, увеличиваются штрафы за загрязнение окружающей среды.

Возможно, что именно по этой причине процесс модернизации этого самого консервативного металлургического производства все-таки идет. А в последнее десятилетие он заметно ускорился. Так, в связи с обострением энергетического кризиса и экологической ситуации стали появляться новые, энергетически более эффективные и экологически более чистые процессы прямой плавки свинцового сырья, начавшие постепенно вытеснять традиционный процесс. Уже к 1999 г. доля процессов прямой плавки первичного свинцового сырья оценочно составляла 20%, а к настоящему времени выросла более чем вдвое и составляет около 45%, благодаря масштабной модернизации металлургической промышленности Китая, являющегося ныне основным производителем свинца в мире.

Таким образом, учитывая отсутствие до сих пор экономически эффективных и промышленно отработанных гидрометаллургических технологий производства свинца, ближайшими перспективами развития свинцового производства является его модернизация на основе современных процессов прямой плавки, обладающих важными преимуществами с точки зрения энергоэффективности, ресурсосбережения и охраны окружающей среды. В мире в настоящее время промышленно используется несколько таких процессов: Kaldor (Швеция), QSL (Германия), TSL (Ausmelt и ISA Smelt, Австралия), КИВЦЭТ (Казахстан), SKS (Китай) и еще один, недавно разработанный и освоенный в Китае процесс прямой плавки в жидкой ванне с боковым дутьем (прототипом которого является хорошо известный в Казахстане процесс Ванюкова).

По мнению специалистов [7; 41], все разработанные к настоящему времени технологии прямой плавки свинцового сырья реализуют два основных способа организации процесса:

1. Плавка сырья (как правило, гранулированного или кускового) в активно перемешиваемой (барботируемой) ванне расплава с использованием различных приемов введения в расплав кислородного или кислородно-воздушного дутья (иначе, барботажная плавка или плавка в жидкой ванне). К процессам прямой плавки такого типа относятся QSL, TSL (Ausmelt/ISA Smelt), SKS (или плавка в жидкой ванне с донным кислородным дутьем) и плавка в жидкой ванне с боковым дутьем.

2. Плавка пылевидного сырья, подаваемого через горелки вместе с кислородным дутьем, осуществляемая во взвешенном состоянии (взвешенная или факельная плавка). К процессам такого типа относится КИВЦЭТ.

В области металлургии свинца существенных успехов добились ученые Национального центра по комплексной переработке минерального сырья (НЦ КПМС) РК. Речь идет как раз о создании новой технологии выплавки свинца методом кислородно-взвешенно-циклонно-электротермической (КИВЦЭТ) плавки. Ученые НЦ КПМС в течение последних двух десятилетий существенно модернизировали процесс и плавильный агрегат КИВЦЭТ для его внедрения на крупных свинцовых заводах мира. Новые технические решения защищены охранными документами ряда стран. В их числе патенты Казахстана и России, Австралии и Финляндии, Канады и стран ЕС, Китая и Бразилии, Мексики и Индии.

Авторами новой усовершенствованной технологии внесены принципиально новые решения, обеспечивающие более эффективные технологические операции. Предложены и промышленно освоены новые этапы технологии, которые заметно отличают модернизированный КИВЦЭТ от других процессов свинцовой плавки. На сегодня в мире по казахстанской модернизированной технологии КИВЦЭТ работают 4 установки общей производительностью 420 тыс. т свинца в год [8; 3].

Особо важно отметить то, что в условиях мировых тенденций истощения запасов качественного сырья и для нашей республики назревает вопрос переработки труднообогатимых свинцово-цинковых руд. Например, с месторождений Жайрем, Шалкия. В этом контексте использование модернизированной технологии технологии КИВЦЭТ представляется наиболее эффективным.

**Медная промышленность республики на мировом рынке.** Говоря о перспективах добычи медной руды, а также производства меди, следует сказать несколько слов об объемах ее природных запасов, которые оцениваются в пределах от 654 млн. до 1600 млн. т. При этом одной из главных современных проблем является старение 14 существующих старейших мировых рудников, содержащих 40% мировых запасов меди. В недалеком будущем отсутствие достаточного количества разведанных и подтвержденных новых крупных месторождений, снижение резервов на старых месторождениях однозначно будут иметь влияние на рынок меди [9; 123-124].

Сегодня мировым производителем меди является Республика Чили. Она обладает самыми обширными запасами данного металла. На территории данного государства сосредоточено более 350 млн. т меди.

Чили располагает 28% мировых запасов меди. Медная промышленность играет первостепенную



роль в развитии экономики страны. Общий объем продукции горной промышленности Чили составляет около 8,5% валового национального продукта и почти 50% - чилийского экспорта [10; 70].

Чилийская государственная компания Corporacion Nacional del Cobre de Chile (Codelco) – крупнейшая по объемам производства меди не только в своей стране, но и в мире. В состав компании Codelco входят 6 производственных отделений, осуществляющих добычу и переработку медных руд: Коделько-Норте (Codelco Norte Division), Эль-Теньенте (El Teniente Division), Андина (Andina Division), Сальвадор (Salvador Division), Вентанас (Ventanas Division) и рудник Габи (Minera Gaby).

Чукикамата – огромное в мире месторождение медных руд в провинции Эль-Лао. Добывающий комплекс Чукикамата расположен в 1650 км к северу от столицы Чили, в высокогорных условиях с отметками 2840-2870 м выше уровня моря. Он включает два карьера: Чукикамата и Мина Сур (Mina Sur). Причем карьер Чукикамата – крупнейшее меднодобывающее предприятие в мире, производственной мощностью около 75 млн. т руды в год. Месторождение отрабатывается уступами высотой 15 м при коэффициенте вскрыши 2:1. Основное горное и транспортное оборудование: буровые станки, одноковшовые экскаваторы, одноковшовые колёсные погрузчики, бульдозеры, грейдеры, карьерные автосамосвалы. Первичное дробление руды осуществляется на внутри-карьерном комплексе. Руда из карьера поступает на обоганительную фабрику, где флотацией получают коллективный концентрат, который на молибденовом заводе разделяется на медный и молибденовый. Медный концентрат идёт на медеплавильный завод, где получают медь с чистотой 99,6%. Последняя перерабатывается на рафинировочном заводе [10; 70-71].

Ожидание появления новых областей применения меди и прогнозы производителей в отношении развития рынка находят прямое отражение в объемах ввода новых мощностей. Структура мирового потребления меди по отраслям отражена в таблице.

Таблица

**Структура мирового потребления меди по отраслям**

№ п/п	Отрасль мировой экономики	Удельный вес в потреблении меди, %
1.	Строительство	34
2.	Электроэнергетика и электроника	28
3.	Машиностроение	14
4.	Транспорт	12
5.	Прочие	12
Примечание – данные работы [9; 125]		

Сейчас перед медной отраслью стоит главная задача – развитие рынка потребления и обеспечение его качественной востребованной продукцией. В мире основными потребителями меди являются строительство и высокотехнологичные отрасли промышленности. Использование меди в значительной степени зависит от темпов научно-технического прогресса и экономического развития страны. В США, например, около 50% всей продукции из меди и медных сплавов идет на нужды строительства, 21% - на электронику и электротехнику. В Китае около 60% всей медной продукции идет на потребности энергетического комплекса. В Российской Федерации ежегодно потребляется около 3-4-тыс. т медных труб для тепло- и водоснабжения.

В настоящее время основными странами-потребителями медной продукции являются Китай, США, Япония, на которые приходится практически половина всей потребляемой медной продукции, хотя рафинированная медь используется в 70 странах мира. Именно экономический рост этих стран и потребность в металле на ближайшие годы оказывают сильное влияние на объемы производства меди.

В Казахстане производство меди является высокорентабельным бизнесом. Предприятия, построенные с ориентацией на местное сырье, всегда выдавали продукцию должного качества, казахстанская медь была эталоном качества. Благодаря стабильности качества продукции и надежности производства в медной индустрии относительно ранних, чем для других металлов, появились новые переделы по производству проката, кабельно-проводниковой продукции и эмалипровода.

Основной объем балансовых запасов и месторождений меди сосредоточен в Восточном и Центральном Казахстане. Резервом для укрепления минерально-сырьевой базы является ряд

колчеданно-полиметаллических месторождений на востоке республики (Артемьевское, Космурун, Акбастау и др.). Кроме того, в Центральном Казахстане подготовлено к эксплуатации медно-порфировое месторождение Нурказган с рудами высокого качества, в Южном Казахстане – Шатырколь, а в Жезказганском горнорудном районе – одно из крупнейших в стране месторождений Жаман-Айбат. Значительным потенциалом обладают такие месторождения меднопорфирового типа, как Актогай, Айдарлы, Коксай и Бозшакольское [4; 37].

Основной сырьевой базой ТОО «Казахмыс» по-прежнему остается Жезказганское месторождение. Между тем сегодня для Жезказганского региона стратегически важной является задача восполнения сырьевой базы. ПО «Жезказганцветмет» (ЖЦМ) – регионообразующее предприятие, от деятельности которого напрямую зависит дальнейшая судьба многих десятков тысяч работников предприятия и жителей региона. Именно поэтому предприятие прилагает все усилия, чтобы не допустить сокращения объемов производства.

Таким образом, наступил момент для оценки перспектив и разработки новой стратегии освоения Жезказганского месторождения, которая должна базироваться на проектировании устойчивой горнотехнической системы, реализация которой позволит не только продлить полноценную жизнь предприятия, но и вдохнуть новую жизнь в экономику региона.

В основе этой горнотехнической системы должен лежать полный цикл комплексного освоения недр, который предусматривает не только добычу и обогащение балансовых руд, но и вовлечение в добычу и глубокую переработку забалансовых руд, запасов, ранее списанных в потери, а также техногенного сырья (некондиционных руд, складываемых до настоящего времени в отвалах; отходов обогащения и др.) с обязательной утилизацией всех вновь образующихся отходов в выработанных пространствах карьеров и подземных рудников.

По мнению специалистов [11; 33], проектирование, формирование и функционирование горнотехнических систем на принципах устойчивого развития в течение всего жизненного цикла системы должно включать следующие критерии:

- потребление природных ресурсов в пределах их способности к восстановлению, если нет возможности замены на вторичные или иные ресурсы;
- минимизация/исключение выделения опасных или загрязняющих веществ в биосферу сверх их ассимилирующей способности;
- исключение образования отходов добычи и переработки руд путем реализации полного геотехнологического цикла освоения месторождений;
- исключение необратимых неблагоприятных воздействий на экосистемы, биогеохимические и гидрогеологические циклы;
- многофункциональность системы и (или) многократность ее эксплуатации на осваиваемом участке недр с приданием георесурсам новых полезных качеств;
- экономическая эффективность с достижением требуемых технико-экономических показателей.

В целом комплексный подход к формированию стратегии дальнейшего освоения Жезказганского месторождения позволит решить не только технические и технологические, но и социальные, и экологические проблемы крупнейшего региона Казахстана, а именно [11; 34]:

- позволит стабилизировать геомеханическую ситуацию на месторождении;
- позволит существенно продлить срок службы предприятий, восполняя выбывающие производственные мощности по балансовым рудам при росте качественных показателей использования минеральных ресурсов недр;
- возможность маневрирования интенсивностью эксплуатации природных и техногенных минеральных ресурсов позволит поддерживать уровень экономической эффективности при более низких темпах разработки балансовых запасов;
- позволит обеспечить реализацию полного цикла комплексного освоения недр;
- позволит снизить негативное воздействие горных работ: на экологию региона.

Обобщая вышесказанное, можно сделать вывод, что продуценты и инвесторы видят благоприятные перспективы дальнейшего развития рынка меди в ряде стран мира и Казахстане.

Существует ряд причин, негативно влияющих на конкурентоспособность меди:

- снижение содержания основных компонентов в руде;
- увеличение стоимости энергетических ресурсов;
- ужесточение требований по охране окружающей среды, которое приводит к значительному росту соответствующих расходов у производителей;
- применение заменителей: например, алюминий вытесняет медь из производства электро-

энергетических кабелей, электрооборудования, автомобильных радиаторов и рефрижераторных труб, титаном и сталью заменяют медь в теплообменниках, пластмассами — медный материал для производства водопроводных труб и оборудования.

- Вместе с тем существуют и факторы, увеличивающие конкурентоспособность меди:
- появление новых технологий, направленных, например, на снижение затрат энергии, уменьшение вреда окружающей среде; разрабатываются более эффективные способы извлечения металла из рудного сырья;
- возможность рециклинга медного лома и отходов;
- рост спроса на медь для таких отраслей, как производство строительных материалов, электронной техники, кабельно-проводниковой продукции, транспортных средств.

Таким образом, изменение экономической ситуации в самых крупных странах заметно отражается на объеме запасов металла на складах бирж мира и соответственно на уровне мировых цен на медь.

По-видимому, в течение ближайших лет сохранится экспортная ориентация казахстанских производителей меди. В дальнейшем медная отрасль должна развиваться как «сырьевая база» высокотехнологичных отраслей обрабатывающей промышленности. Этот путь оптимален для Казахстана, но требует принятия принципиальных изменений в законодательстве в инвестиционной, тарифной, инновационной областях и ряде других сфер.

**Оценка состояния минерально-сырьевой базы алюминиевой промышленности мира и Казахстана.** Основу минерально-сырьевой базы алюминиевой промышленности мира составляют месторождения бокситов, из которых вырабатывается глинозем – исходное сырье для получения металлического алюминия.

Крупнейшими обладателями запасов бокситов являются Австралия, Гвинея, Бразилия, Ямайка и Камерун – 46% общих мировых и 58,3% подтвержденных.

Казахстан по разведанным запасам бокситов занимает семнадцатое место в мире (1,1% мировых запасов) и девятое по их добыче [6; 86].

Основу МСБ алюминиевой промышленности РК формируют запасы трудноперерабатываемых бокситов Восточно-Торгайского бокситоносного района (месторождения Краснооктябрьское, Аятское и др.). Условия для получения глинозема из низкосортных бокситов данных месторождений были созданы благодаря внедрению новой технологической схемы, разработанной Павлодарским алюминиевым заводом. Перспективы дальнейшего развития сырьевой базы отечественной алюминиевой промышленности сегодня прежде всего связываются с нетрадиционными видами глиноземного сырья. Наибольший практический интерес могут представлять широко развитые на территории республики нефелин-лейцитовые и нефелиновые породы, а также алунитовые вторичные кварциты.

Львиная доля запасов бокситов, а это 93%, сегодня приходится на КБРУ (Краснооктябрьское бокситовое рудоуправление) – подразделение АО «Алюминий Казахстана».

Оставшиеся 7% делят пополам подразделения этой компании – ТБРУ (Торгайское бокситовое рудоуправление) и ТОО «Дидар».

В настоящее время недропользование бокситов осуществляется на 5 объектах, из них на 4 идет добыча и на 1 – разведка [4; 38-40].

Сейчас в мировой практике алюминий широко применяется в электронике, машиностроении, авиастроении, строительной индустрии, как легирующая добавка, используется также в полупроводниковой технике. Очевидна экономическая выгода для Казахстана экспорта готовой алюминиевой продукции, а не только глинозема и боксита. Кроме того, следует отметить, что ежегодно республика импортирует большое количество изделий из алюминия.

**Выводы.** По результатам проведенного исследования решена важная научно-прикладная задача по определению экономических условий и предпосылок устойчивого развития горно-металлургического комплекса Казахстана в прогнозируемой перспективе.

Практическая значимость исследования заключается в том, что на основании решения поставленных задач, сформирован базис для принятия управленческих решений в области стратегического развития отрасли. Проведенный анализ факторов повышения конкурентоспособности меди как стратегически важного металла дает возможность определить основные направления совершенствования функционирования горно-металлургического комплекса Республики Казахстан. Поскольку металлургия оказалось в числе приоритетов индустриализации на ближайшие пять лет, задача номер один – обеспечение отечественных металлургов надежной и устойчивой МСБ. В этой связи следует продолжить геологоразведочные работы по поиску месторождений казахстанских бокситов и бокситоносных районов Казахстана.

**Литература:**

1. Гахов С. Курс на контрцикличность // Kazakhstan. – 2015. – № 4. – С. 54-58.
2. Галиев С., Юсупова Л. Устойчивое развитие ГМК: проблемы и перспективы // Kazakhstan. – 2013. – № 3. – С. 76-80.
3. Куур Р. С., Еремеева О. В. Анализ новых тенденций на мировом рынке продукции свинцово-цинковой промышленности в условиях глобализации мирового хозяйства. – Усть-Каменгорск: ВНИИЦветмет, 2005. – 105 с.
4. Джантуреева Э. Недропользование 2000-2012: запасы, добыча, инвестиции // Kazakhstan. – 2013. – № 3. – С. 36-42.
5. Пелевина Н. Анализ продуктов цветной металлургии // Промышленность Казахстана. – 2012. – № 3 (72). – С. 44-45.
6. Муканов Д. Металлургия Казахстана: состояние, инновационный потенциал, тренд развития. – Алматы: РГП «НЦ КПМС РК», 2005. – 290 с.
7. Жарменов А., Ушаков Н., Шумский В. Технология КИВЦЭТ: создание и реализация // Промышленность Казахстана. – 2014. – № 2 (83). – С. 40-49.
8. Кожаметов С. Казахстанские инновации за рубежом // «Казахстанская правда», 30 июля 2015 года, С. 1 и С. 3.
9. Якубов Н. М. Мировой рынок меди: состояние и перспективы развития // Маркетинг в России и за рубежом. – 2015. – № 4 (108). – С. 123-129.
10. Данилов Ю. Г. Чилийская государственная компания Codelco – крупнейшая горнодобывающая компания мира // Горная промышленность. – 2011. – № 5 (99). – С. 70-72.
11. Рыльникова М. В., Юн А. Б., Терентьева И. В. Второе дыхание Жезказгана // Горная промышленность. – 2015. – № 3 (121). – С. 32-34.

УДК 336.01

**Макогон Ю.В.***доктор економ. наук, професор, заслужений діяч науки і техніки  
Донецький національний університет (м. Вінниця)***Пахомова О.А.***Донецький національний університет (м. Вінниця)*

## **ЗОВНІШНІЙ БОРГ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ**

## **ВНЕШНИЙ ДОЛГ УКРАИНЫ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА**

## **EXTERNAL DEBT OF UKRAINE AT THE PRESENT STAGE OF THE ECONOMIC CRISIS**

*Наукове дослідження присвячене оцінці та аналізу сучасного стану зовнішнього боргу України, виявленню динаміки та основних тенденцій розвитку зовнішньої заборгованості України на сучасному етапі економічної кризи та наданню подальшого розвитку науково-практичних рекомендацій щодо удосконалення політики зовнішнього боргу України в сучасних умовах функціонування світового господарства. В науковій статті визначено теоретико-методологічні основи міжнародного кредитування, досліджено загальний вплив зовнішнього боргу на розвиток національних економік країн світу, розглянуто систему регулювання зовнішнього боргу України. В роботі надано оцінку динаміки та розвитку зовнішньої заборгованості України та проаналізовано сучасний стан розвитку зовнішнього боргу України. Розглянуто національний економічний потенціал України; розроблено механізм регулювання зовнішнього боргу України; запропоновано напрямки удосконалення вже існуючого механізму регулювання міжнародного кредитування в сучасних умовах економічної кризи.*

**Ключові слова:** зовнішній борг, золотовалютні резерви, бюджетний дефіцит.

*Научное исследование посвящено оценке и анализу современного состояния внешнего долга Украины, выявлению динамики и основных тенденций развития внешней задолженности Украины на современном этапе экономического кризиса и предоставлению дальнейшего развития научно-практических рекомендаций по совершенствованию политики внешнего долга Украины в современных условиях функционирования мирового хозяйства. В научной статье определены теоретико-методологические основы международного кредитования, исследовано общее влияние внешнего долга на развитие национальных экономик стран мира, рассмотрена система регулирования внешнего долга Украины. В работе дана оценка динамики и развития внешней задолженности Украины и проанализировано современное состояние внешнего долга Украины. Рассмотрен национальный экономический потенциал Украины; разработан механизм регулирования внешнего долга Украины; предложены направления совершенствования уже существующего механизма регулирования международного кредитования в современных условиях экономического кризиса.*

**Ключевые слова:** *внешний долг, золотовалютные резервы, бюджетный дефицит.*

*Research study on assessment and analysis of the current state of external debt of Ukraine, identification of the dynamics and the main development trends of external debt of Ukraine at the present stage of the economic crisis and provide further development of scientific-practical recommendations on improvement of policy of external debt of Ukraine in modern conditions of functioning of the world economy. In the scientific article the theoretical-methodological fundamentals of international lending, investigated the overall effect of external debt on the development of national economies of countries of the world, the system of external debt management of Ukraine. In work the estimation of the dynamics and development external debt of Ukraine and analyzes the current state of external debt of Ukraine. The national economic potential of Ukraine is considered; developed a mechanism of regulating external debt of Ukraine; the directions of improvement of the existing regulatory mechanism international crediting in modern conditions of the economic crisis.*

**Keywords:** *external debt, foreign reserves, budget deficit.*

**Вступ.** Зовнішній борг виступає є досить суперечливою і актуальною тематикою. Звичайно в тій чи іншій мірі майже кожна країна світу зіткнулася з необхідністю брати зовнішню позику, але на жаль не для кожної країни світу цей процес виявився позитивним. З іншого боку раціональне використання зовнішніх коштів підтримує економіку на необхідному рівні або сприяє активному економічному зростанню країни. Що ж до України, котра не є виключенням, то сучасний стан її зовнішнього боргу, на сьогодні виступає одним з найактуальніших питань, що зумовлено безпрецедентним обсягом зовнішнього боргу України та цілою низкою нищівних наслідків, що несе за собою безконтрольне використання зовнішніх займів.

Теоретико-методологічною основою наукового дослідження виступають роботи відомих вітчизняних вчених таких як Р.Р. Андрусів, В.Д. Базилевич, С.Я. Боринець, С.С. Галасанов, В.Д. Лагутін, С.Л. Лондар, С.В. Мочерний, Н.В. Стукало, О.В. Шлапак та інших. Щодо зарубіжної наукової школи, то це праці Л.В. Алмаші, А.Б. Вебер, Е. Герд, Д. Рікардо та інші.

Разом з тим, у науковій літературі недостатньо уваги приділено саме аналізу сучасному стану зовнішнього боргу України. Оскільки на сьогодні процес є динамічним, статистичні дані постійно оновлюються, тобто виникає необхідність періодичної оцінки та аналізу зовнішньої заборгованості України на певному проміжку часу, що зумовило актуальність обраної теми дослідження, її цільове спрямування і зміст.

**Постановка завдання.** Метою дослідження виступає визначення основних показників розвитку зовнішнього боргу України та визначення напрямків регулювання процесу.

Комплексний підхід до реалізації поставленої мети окреслив коло завдань, які передбачалося вирішити при підготовці наукового дослідження:

- розкрити понятійно-категорійний апарат зовнішнього боргу;
- оцінити та проаналізувати обсяг зовнішнього боргу України;
- окреслити основні напрямки оптимізації зовнішнього боргу України.

Об'єктом роботи виступають процеси зовнішніх запозичень в світовому господарстві. Предметом – сучасний стан зовнішнього боргу України.

**Методологія.** Методологічною базою дослідження є роботи відомих вітчизняних і зарубіжних вчених з питань зовнішньої заборгованості, нормативно-правові акти України та статистичні данні офіційних сайтів. Методологічний апарат дослідження складають: загально-наукові методи

дослідження (діалектичний метод пізнання, наукова індукція та дедукція, системний, метод порівняння і синтезу) та спеціальні економічні методи (структурного, дисперсійного, факторного аналізу).

**Результати дослідження.** Важливою ланкою в розвитку фінансового ринку України є зовнішній борг. Економічні негаразди країни змушують шукати зовнішні джерела фінансування, тим самим втягуючи країну в зовнішню заборгованість.

Міжнародний кредит зумовлює економічні відносини, які виникають між кредиторами і позичальниками різних країн з приводу надання використання та погашення позики. Кредитні відносини складаються на принципах: повернення, терміновості, платності, гарантованості.

На законодавчому рівні, згідно ст.2 Бюджетного кодексу України, державний борг визначається як загальна сума боргових зобов'язань держави з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик).

За структурою державний борг України включає внутрішній та зовнішній. У 1992р. прийнято Закон «Про державний внутрішній борг України», згідно якого державний внутрішній борг України – це строкові боргові зобов'язання уряду України у грошовій формі.

У свою чергу державний зовнішній борг – це боргові зобов'язання держави перед нерезидентами щодо повернення позичених коштів (основна сума боргу) та відсотків за ними.

Так державний борг виникає як наслідок фінансових займів держави, договорів та угод щодо надання кредитів, пролонгації та реструктуризації боргових зобов'язань попередніх років. До боргових зобов'язань держави належить також гарантований державний борг, котрий виникає як наслідок взятих на себе державних гарантій щодо зобов'язань третіх осіб, або взятих на себе державою зобов'язань третіх осіб.

На сучасному етапі розвитку зовнішній борг України сягнув безпрецедентного рівня. У момент проголошення незалежності Україна мала нульовий рівень державного зовнішнього боргу, оскільки всі попередні зобов'язання після розпаду СРСР лягли на плечі Російської Федерації. Нажаль власних коштів Україні, як молодій незалежній державі не вистачило, оскільки свій шлях вона розпочала в тяжких фінансових умовах. Золотовалютні резерви колишнього СРСР майже повністю теж залишилися у Російській Федерації. Так у спадщину Україна з отриманням незалежності мала енергозалежну структуру економіки, що потребувала перебудови. Енергозалежність та обсяг валютних резервів не забезпечував стабільності грошової одиниці. Також значні кошти було витрачено суб'єктами господарювання та населенням в 90-х рр. як наслідок лібералізації цін та гіперінфляції. Держава потребувала додаткових зовнішніх фінансових потоків.

В 1992р. Україною було отримано першу зовнішню позику, було залучено іноземних кредитів в рамках кредитних ліній, відкритих під гарантії Кабінету Міністрів України. В 1993р. збільшується гарантований боргу за експортними (товарними) кредитними лініями та покриття простроченої заборгованості перед Російською Федерацією збільшили зовнішній борг України. 75% цього боргу становила заборгованість перед Російською Федерацією.

Протягом 1994-1996рр. зовнішній борг України зріс майже в 2,5 разів. В цей період були перші для України позики від міжнародних організацій (МВФ, ЄБРР, Світовий банк). Тобто було диверсифіковано джерела залучення кредитних ресурсів.

З 1997р. Україна розпочала зовнішні комерційні позики. На комерційних засадах кошти мобілізувалися через уповноважених агентів та під гарантії іноземних інвестиційних компаній. Проте зменшилось залучення коштів міжнародних організацій для фінансування дефіциту державного бюджету. Причина - гальмування виконання Україною заходів щодо докорінного реформування економіки.

Важливим у формуванні зовнішнього боргу України стало підписання в 1997р. угоди між Україною та Росією щодо взаєморозрахунків, пов'язаних з розподілом Чорноморського флоту та перебуванням російського флоту на території України. Згідно угоди з січня 1998р. Україна не здійснює грошових платежів на користь Росії в рамках обслуговування та погашення державного боргу, що відповідно поліпшує показники навантаження на державний бюджет та відношення обсягу обслуговування боргу до експорту.

У період 1999-2000рр. зовнішній борг характеризується використанням довгострокових методів та механізмів управління з метою реструктуризації зовнішнього боргу.

Значна трансформація боргової ідеології з кредиторами України спостерігалася в 2001-2004рр. Характерним стає зменшення боргової залежності, також для фінансування поточних витрат бюджету забороняється використовувати зовнішні позики. Заміняються зовнішні джерела фінансування на внутрішні, зосередження на оптимальних джерелах фінансування.

У 2005-2007 рр. економічна ситуація України змінюється, що супроводжується зростанням бюджетного дефіциту, розпочинається впровадження заходів ефективного управління внутрішнім державним боргом, частка внутрішніх джерел фінансування зростає. Україна значно зменшує фінансове боргове навантаження зовнішніх джерел.

Нажаль подальший стан економіки України погіршується. Так 2008-2009рр. характеризується нестачею державних фінансових ресурсів, що зумовлено світовою фінансовою кризою. Пік фінансової кризи в Україні припав на 2010р. З 2010р. зовнішній борг збільшується шаленими кроками та на 31.12.2015р. сукупний борг України становить 1 571,77 млрд. грн, з них 66% (1 042,31 млрд. грн.) припадає на зовнішній борг країни (рис. 1).

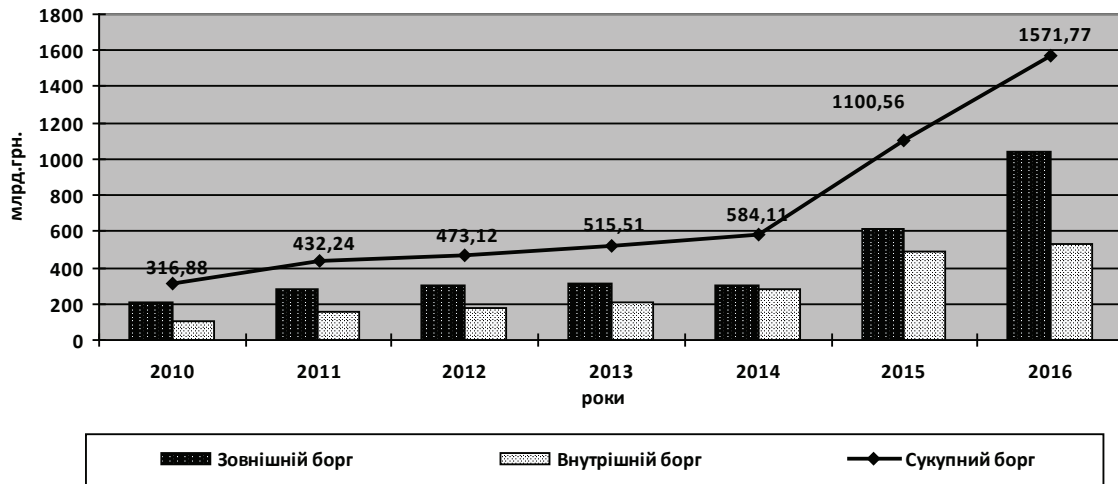


Рис. 1. Динаміка обсягу зовнішнього та внутрішнього боргу України, млрд. грн. 2010-2016рр. [8]

За структурою борг України на 31.12.2015р. здебільшого складався з державного зовнішнього боргу, що складає більше половини сукупного обсягу (53%), тобто 825,86 млн. грн. (рис. 2).

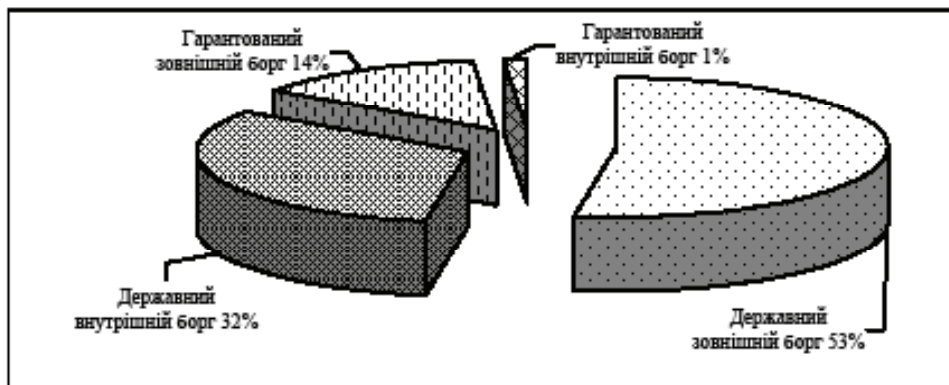


Рис. 2. Структура державного боргу України станом на 31.12.2015р. [8]

До того ж впродовж січня-грудня 2015 року сума державного та гарантованого державою боргу України в доларах США зменшилася на 4,32 млрд. дол. США. Здебільшого через проведену реструктуризацію та списання частини державного та гарантованого державою зовнішнього боргу.

В той же час, державний та гарантований борг у гривневому еквіваленті збільшився на 470,93 млрд. грн. через девальвацію національної валюти, курс якої зріс з близько 15,77 грн./дол. США на кінець 2014р. до близько 24,00 грн./дол. США на кінець грудня 2015р.

За валютною структурою державного та гарантованого боргу України на 31.12.2015р. найбільша частка припадає на долар США - 44% загального обсягу (рис.3). Такий розподіл в свою чергу, ще більше погіршує борговий стан України та робить важчим процес погашення боргових зобов'язань, оскільки валюта долар США на сьогодні є найбільш дорогою та найменш знецінилася за останні роки.

Підбиваючи підсумки статистичних даних зазначимо, що настільки безконтрольне споживання боргових зобов'язань, особливо у вигляді зовнішніх фінансових потоків дуже небезпечно. Оскільки виникає ризик гіперінфляції, який погіршує загальний економічний стан та інвестиційну привабливість країни, таким чином перешкоджаючи економічному зростанню України.

Звичайно державне управління зовнішнім боргом повинно мати свої раціональні межі, згідно

яких зовнішні запозичення мають позитивний вплив на економіку країни. В протилежному випадку зовнішній борг може гальмувати розвиток фінансової системи. Як наслідок зниження рівня боргової безпеки держави, погіршення її фінансової стійкості, блокування зарубіжними інвесторами та навіть банкрутство.

Згідно наукових досліджень безпечний рівень державного і гарантованого державою боргу для України становить близько 35% від ВВП. На сьогодні Україна має критичне значення. При цьому, на жаль джерелом надходження фінансів для виповнення боргових зобов'язань значною мірою є нові кредити, котрі, без направлення в реальний сектор економіки, лише погіршують фінансовий стан держави. При чому переважними кредиторами України є США та МВФ, що в свою чергу посилює залежність економіки потужної та незалежної України від іноземних інвесторів, тим самим певною мірою втрачаючи власну свободу щодо самовизначення.

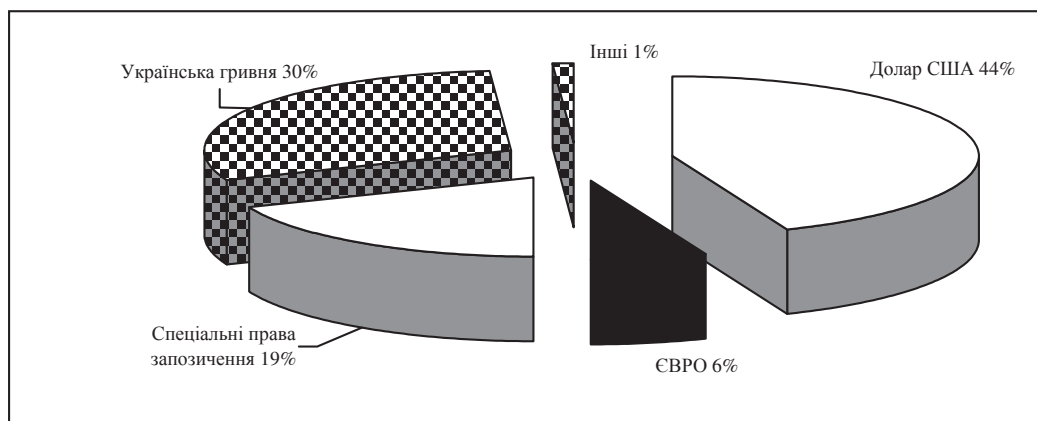


Рис. 3. Валютна структура сукупного державного та гарантованого державою боргу України станом на 31.12.2015р. [9]

Тож основними засадами управління державним боргом має бути: мінімізація витрат та ризиків пов'язаних з боргом; оптимізація структури боргу; розвиток внутрішнього ринку державних запозичень. Велике значення в оптимізації зовнішнього боргу України має прозорість використання наданих коштів.

Формуючи політику держави в галузі зовнішнього боргу доцільно використовувати наступні заходи:

- розробити механізм збалансування витрат та доходів у бюджетних системах, що є основою централізованих фінансів;
- впровадити кількісний та якісний аналіз залежності фінансової дестабілізації бюджетної системи від внутрішніх і зовнішніх чинників;
- виявити перелік чинників не контрольованих державою;
- підвищувати ефективність інвестування додаткових бюджетних доходів.

Важливо зазначити, що для зменшення боргового навантаження та зменшення ризику виникнення дефолту України, було проведено реструктуризацію боргу. Як наслідок проведених Урядом України в 2015р. переговорів з клубом кредиторів України було досягнуто згоду щодо реструктуризації боргу України. В угоді йшлося про списання 20% боргу та продовження на чотири роки терміну погашення українських еврооблігацій. Але питання реструктуризації є спірним, оскільки постійне відкладання повернення боргу перекладає боргове навантаження, що сягнуло безпрецедентних обсягів за короткий проміжок часу, на плечі майбутніх поколінь. Зумовлюючи вищенаведене, підкреслимо, що проект бюджету України на 2016р. вже повністю прив'язаний до погашення зовнішнього боргу.

**Висновки.** Таким чином проведене дослідження дозволяє зробити певні висновки:

- На законодавчому рівні, згідно ст.2 Бюджетного кодексу України, державний борг визначається як загальна сума боргових зобов'язань держави з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик). За структурою державний борг України включає внутрішній та зовнішній. У 1992р. прийнято Закон «Про державний внутрішній борг України», згідно якого державний внутрішній борг України – це строкові боргові зобов'язання уряду України у грошовій формі. У свою чергу державний зовнішній борг – це боргові зобов'язання держави перед нерезидентами щодо повернення позичених коштів (основна сума боргу) та відсотків за ними.

- З моменту отримання незалежності зовнішній борг України пройшов довгий шлях, країна для



подальшого розвитку потребувала певних зовнішніх запозичень. На сьогодні зовнішній борг склав безпрецедентного розміру. Станом на 31.12.2015р. сукупний борг України становить 1 571,77 млрд. грн, з них 66% (1 042,31 млрд. грн.) припадає на зовнішній борг країни. За валютною структурою державного та гарантованого боргу України на 31.12.2015р. найбільша частка припадає на долар США - 44% загального обсягу. Такий розподіл в свою чергу, ще більше погіршує борговий стан України та робить важчим процес погашення боргових зобов'язань, оскільки валюта долар США на сьогодні є найбільш дорогою та найменш знецінилася за останні роки.

– Згідно наукових досліджень безпечний рівень державного і гарантованого державою боргу для України становить близько 35% від ВВП. На сьогодні Україна має критичне значення. При цьому, нажалі джерелом надходження фінансів для виповнення боргових зобов'язань значною мірою є нові кредити, котрі, без направлення в реальний сектор економіки, лише погіршують фінансовий стан держави.

Тож основними засадами управління державним боргом має бути: мінімізація витрат та ризиків пов'язаних з боргом; оптимізація структури боргу; розвиток внутрішнього ринку державних запозичень. Велике значення в оптимізації зовнішнього боргу України має прозорість використання наданих коштів.

Формуючи політику держави в галузі зовнішнього боргу доцільно використовувати наступні заходи: розробити механізм збалансування витрат та доходів у бюджетних системах, що є основою централізованих фінансів; впровадити кількісний та якісний аналіз залежності фінансової нестабільності бюджетної системи від внутрішніх і зовнішніх чинників; виявити перелік чинників не контрольованих державою; підвищувати ефективність інвестування додаткових бюджетних доходів.

Наукова новизна проведеного аналізу полягає у формуванні методичного підходу щодо вдосконалення механізму державного регулювання зовнішнього боргу України, що ґрунтується не стільки на залученні досвіду передових країн світу, скільки на аналізі причинно-наслідкових зв'язків всередині країни. Практичне значення наукового дослідження сформоване визначенням стану зовнішнього боргу України в сучасних умовах економічної кризи. Подальші перспективи наукових розробок за даним напрямком полягають у визначенні більш детальної схеми регулювання зовнішнього боргу України та визначенню напрямків оптимізації вже існуючого механізму регулювання процесу в Україні.

### Література:

1. Боринець С.Я. Моделі організаційного забезпечення управління державним боргом: світовий досвід та перспективи для України / С.Я. Боринець, Л.В. Могилко // Банківська справа. – 2012. – № 4. – С. 43–66.
2. Внешний долг Украины. Статистика, динамика, структура - Инсайдер [Электронный ресурс] // Insider.pro: [сайт] - 2015. - Режим доступа: <http://insiders.com.ua/spravochnik/vneshnij-dolg>
3. Герд Е. Управление державним боргом: завдання, цілі, учасники / Е. Герд // Фінанси України. – 2014. – № 1. – С. 7–21.
4. Гасанов С.С. Напрями формування фіскальної політики в аспекті асоціації України з ЄС / С.С. Гасанов, В.П. Кудряшов, Р.Л. Балакін // Фінанси України. – 2014. – № 1. – С. 22–38.
5. Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws>
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
7. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.imf.org>
8. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/debtgov/>
9. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/news/view/statystichni-materialy-shchodo-derzhavnoho-ta-harantovanoho-derzhavoiu-borhu-ukrainy-u--rotsi?category=borg&subcategory=statistichna-informacija-schodo-borgu>
10. Покрас О. С. Зависимость между устойчивым развитием и объемом внешнего долга, и ее глобальный аспект / О. С. Покрас, С. В. Войтко // Науково-технічний розвиток: економіка, технологія, управління : матер. 12-ої Міжнар. наук.-практ. конф. – К.: НТУУ «КПІ», 2013. – С. 108.
11. Шлапак О.В. Державні фінанси України в сучасних умовах: проблеми стабілізації та антикризового управління / О.В. Шлапак // Фінанси України. – 2014. – № 4. – С. 7–31.
12. Янкова В. С., Войтко С. В. Системно-структурний аналіз в управлінні зовнішнім боргом України / В. С. Янкова, С. В. Войтко // Міжнародна економіка: інтеграція науки та практики : збірн. наук. праць. Вип. 3. – К.: ВПІ ВПК «Політехніка», 2013. – С. 214 – 221.

Тульчинська С. О.

доктор економ. наук, професор

Мілай А. О.

канд. економ. наук, доцент

Національний технічний університет України «КПІ»

## ПРОБЛЕМИ І НАСЛІДКИ ВЗАЄМОДІЇ КРАЇН В ПРОЦЕСІ ВІДТВОРЕННЯ ВИРОБНИЦТВА

## ПРОБЛЕМЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СТРАН В ПРОЦЕССЕ ВОСПРОИЗВЕДЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА

## ISSUES AND IMPLICATIONS OF THE INTERACTION IN THE PLAY PRODUCTION

Запропоновано методологічний підхід до аналізу причин і наслідків існування сучасної моделі економіки пропозиції і перевиробництва на основі дослідження економічної природи і ролі фінансового сектора економіки в процесі відтворення виробництва та визначення основних чинників дефіциту торговельного балансу розвинутих країн, безробіття, дефляції і економічної кризи.

У статті розглядаються форми взаємодії між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються, виходячи з того, що вони належать до контурів відтворення з різним рівнем розвитку системи розподілу праці. Доведено, що особливості відтворення виробництва і споживання визначають систему економічних інтересів країн та певні наслідки торгово-економічної взаємодії. Встановлено, що наслідки торговельної форми взаємодії для країн залежать від рівня розвитку системи розподілу праці. Для країни з менш розвинутою системою розподілу праці та з більш високими витратами праці на одиницю продукції така форма взаємодії веде до утворення монокультурного типу виробництва. Країна, яка належить до розвинутої системи техніко-економічного відтворення і валюта якою постійно використовується в міжнародних розрахунках буде мати від'ємне торговельне сальдо та зростаючий державний борг. Проаналізовано наслідки взаємодії двох контурів відтворення інвестиційного типу з різним рівнем розвитку системи розподілу праці. Доведено, що інвестиційна форма взаємодії країн з різним рівнем розвитку системи розподілу праці призводить до порушення балансу виробництва і споживання, скороченню рівня доходів, а, отже, і споживання в системі розвинутого контуру відтворення, появи безробіття і економічної кризи.

**Ключові слова:** відтворення, розподіл праці, продуктивність праці, робоча сила, розвиток, торговельний баланс, економічні відносини, товари, фінанси, інвестиції, розвинуті країни, країни, що розвиваються

Предложен методологический подход к анализу причин и последствий существования современной модели экономики предложения и перепроизводства на основе исследования экономической природы и роли финансового сектора в процессе воспроизведения производства и определения основных факторов дефицита торгового баланса развитых стран, безработицы, дефляции и экономического кризиса.

В статье рассматриваются формы взаимодействия между развитыми и развивающимися странами, исходя из того, что они принадлежат к контурам воспроизведения с разным уровнем развития системы разделения труда. Доказано, что особенности воспроизведения производства и потребления определяют систему экономических интересов стран и последствия торгово-экономического взаимодействия. Установлено, что последствия торговой формы взаимодействия стран зависят от уровня развития системы разделения труда. Для страны с менее разви-

той системой разделения труда и с более высокими затратами труда на единицу продукции такая форма взаимодействия ведет к образованию монокультурного типа производства. Страна, которая относится к развитой системе технико-экономического воспроизводства и валюта которой постоянно используется в международных расчетах, будет иметь отрицательное торговое сальдо и растущий государственный долг. Проанализированы последствия взаимодействия двух контуров воспроизведения инвестиционного типа с разным уровнем развития системы разделения труда. Доказано, что инвестиционная форма взаимодействия стран с разным уровнем развития системы разделения труда приводит к нарушению баланса производства и потребления, сокращению уровня доходов, а, следовательно, и потреблению в системе развитого контура воспроизведения, появлению безработицы и экономического кризиса.

**Ключевые слова:** воспроизводство, разделение труда, производительность труда рабочей силы, развитие, торговый баланс, экономические отношения, товары, финансы, инвестиции, развитые страны, развивающиеся страны

*A methodological approach is supposed for the analysis of the causes and consequences the existence modern economic model of supply and oversupply, which based on a study of the economic nature and the role of a financial sector in the process of production and reproduction of the main determining factors at trade deficit developed countries, unemployment, deflation and economic crisis.*

*The article considers the forms of cooperation between developed countries and developing countries, which based on the fact that they belong to the contours of reproduction with different levels of development of the division of labor. It is proved, that features reproduction of production and consumption determines the system of economic interests and the implications of trade and economic interaction. It was established that the effects of trade forms of cooperation for countries depend on the development of the division of labor. For countries with undeveloped system of division of labor and higher costs of labor per unit of output, this form of interaction leads to the formation of monoculture type of production. A country that belongs to the developed system feasibility and reproduction and currency which is heavily used in international payments will have a negative trade balance and increasing public debt. It has analyzed the effects of the investment type cooperation between the two circuits playback with different development levels of the division labor. It is proved that the investment form of interaction between countries with different development levels of the division labor leads to imbalance of production and consumption, reduction in income, and thus consumption system developed contour playback, the emergence of unemployment and economic crisis.*

**Keywords:** reproduction, division of labor, productivity of labor, development, trade balance, economic relations, commodities, finance, investment, developed countries, developing countries

**Вступ.** В своїй відомій роботі «Початок політичної економії та оподаткування» Д. Рікардо досліджує питання торговельних відносин між країнами з різним рівнем розвитку системи розподілу праці. На відміну від А.Сміта, він формулює свій варіант теорії порівняльних переваг і показує принципову можливість мати вигоду для обох країн незалежно від вартості їх робочої сили і продуктивності праці.

В подальшому дослідженні, не тільки економістів тих часів але й науковців сучасності, теорія порівняльних переваг не знайшла свого належного розвитку. В той же час, Д. Рікардо, визначивши основні методологічні напрямки дослідження взаємовідносин між країнами з різним рівнем розвитку економіки, не доводить своє дослідження до логічного завершення. Зупинившись на визначені умов при яких торгівля для обох країн стає вигідною, Д. Рікардо не продовжує аналіз. Він не визначає вплив тієї чи іншої форми взаємодії на торговельний баланс країн, не визначає і тем більше не досліджує форми взаємодії і, що особливо важливо, не аналізує шляхи отримання прибутку і наслідки для обох країн його привласнення і подальшого використання. На нашу думку, дослідження і аналіз цих питань становить безумовний інтерес для економічної теорії, оскільки визначає основні чинники кризового стану сучасної економіки.

Дослідженню проблематики торговельної та інвестиційної форми взаємодії країн, теорії кризи та проблем економічного зростання присвячено багато праць західних науковців, найбільш відомі з них, Дж. Гелбрейт [4], У. Ендгаль [21], Дж. Кейнс [6], К. Маркс [9], Л. Мізес [10], Д. Мілль [11], Д. Рікардо [13], Дж. Робінсон [14], Дж. Стігліц [15], Ф. Хаек [18], Й. Шумпетер [20] тощо. А також вітчизняних вчених: М. Бойкова [1], М. Гнатишин [2], Т. Горянська [3], І. Іващук [5], Н. Кравчук [7], М. Кроленко [17], Ю. Макогон [8], А. Пельо [19], О. Тхор [17], С. Тхор [17], М. Швайка [19] та інші. Але, необхідно зазначити, що форми взаємодії між розвинутими країнами і країнами, що розви-

ваються, які належать до різних контурів відтворення з різним рівнем розвитку системи розподілу праці досліджено недостатньо.

**Постановка завдання.** Основною метою наукової статті є визначення методологічного підходу до дослідження причин і наслідків існування сучасної моделі економіки пропозиції.

Завдання роботи полягають у визначенні основних чинників дефіциту торгівельного балансу розвинутих країн, появи безробіття, економічної кризи і дефляції. Окреме завдання дослідження полягає у визначенні особливостей природи фінансового сектору економіки, його ролі у процесі відтворення виробництва і розвитку системи розподілу праці.

**Методологія дослідження.** Теоретичною та методологічною основою статті є роботи вітчизняних і зарубіжних вчених в галузі дослідження природи взаємодії країн з різним рівнем розвитку системи розподілу праці. У роботі використовувались загальнонаукові та спеціальні методи дослідження економічних процесів і явищ. Із загальнонаукових методів застосовано: абстрактно-теоретичний, діалектичний, аналізу і синтезу та інші, які були використанні при узагальненні теоретико-методологічних положень

**Результати дослідження.** Аналізуючи форми взаємодії між розвинутими країнами і країнами що розвиваються, ми виходимо з того що вони, перш за все, належать до контурів відтворення з різним рівнем розвитку системи розподілу праці. І саме ці особливості відтворення виробництва і споживання визначають їх систему економічних інтересів, а також певні наслідки торгово-економічної взаємодії.

Визначимо чому, взагалі, така взаємодія стає можливою? Адже розвинута система розподілу праці дозволяє країні виробляти увесь асортимент надсучасної продукції, і тому теоретично вона може забезпечувати себе самостійно усім необхідним. В той же час, така економіка забезпечує не тільки високу продуктивність виробництва але й відповідну якість виробленої продукції.

Всі ці можливості принципово недосяжні для економіки яка базується на менш розвинутій системі розподілу праці. Априорі така економіка виробляє тільки неконкурентоспроможну продукцію, до того ж обмеженого асортименту. В той же час, ці економіки технологічно несумісні і тому їх системи виробництва не можуть бути об'єднані в тій чи іншій формі. Як в таких умовах між ними може будуватися торгівельно-економічна модель взаємодії?

Визначимо принципіві умови при яких виникає можливість торгівлі між двома економіками з різним рівнем розвитку. Розглянемо в якості прикладу дві країни які виробляють, наприклад, зерно і тканину, умовно назвімо їх літерами «А» і «Б». Будемо вважати, що в країні «А» обертається – долар, а в країні «Б», наприклад, бат. Загальні річні витрати праці на виготовлення продукції в країнах складають 1 млрд. л/год. В країні «А» виробляється 500 млн. центнерів зерна і 250 млн. погонних метрів тканини. Витрати праці на виготовлення 1 ц. зерна становлять 1л/год., на виготовлення 1 п./м. тканини 2 л/год. Відповідно, в країні «Б» виробляється 150 млн. центнерів зерна і 40 млн. погонних метрів тканини, а витрати праці на міру зерна відповідно – 4 л/год., на міру тканини 10 л/год. Вартість 1 години праці, наприклад, становить 1 дол. (\$) в країні «А» і 1 бат (\$) в країні «Б».

В той же час, в країні «А» еквівалентним є обмін 1-го центнера зерна на 2 погонних метра тканини. В свою чергу, в країні «Б» еквівалентні пропорції обміну становлять – 1 центнер зерна на 2,5 погонних метра тканини. Якщо в одній з названих країн, або в третій країні знаходиться підприємець, якій помітив ці розбіжності в обміні, він може організувати торгівлю між країнами і отримати певний прибуток. Можливість для цього з'являється тоді коли співвідношення вартості 1 години праці між цими країнами становитиме не менш 4 разів, тобто співвідношення валют в даному випадку повинно становити –  $\$1 = \$4$ .

У такому разі з'являється можливість продати 100 млн. центнерів зерна, що виробляється в країні «Б», в країну «А», отримавши таким чином, \$100 млн. В країні «А» купити на цю суму 40 млн. метрів тканини, витративши \$80 млн., і продати тканину в країні «Б». Прибуток від цієї торгівельної операції становитиме \$20 млн. В даному випадку джерелом отримання прибутку є різниця у вартості робочої сили в різних по рівню розвитку системах техніко-економічного відтворення, тобто різних контурах відтворення.

В такій моделі у наступному циклі відтворення країна «А» буде задовольняти потреби зерна за рахунок власного виробництва на 400 млн. центнерів та за рахунок імпорту на 100 млн. центнерів. В той же час, вона збільшить виробництво тканини до 290 п./м. і буде експортувати 40 млн. метрів. Дефіцит торгівельного балансу країни становитиме \$20 млн. З виробництва вивільниться 20 тис. л/год., що відповідно збільшить кількість незайнятого населення.

Країна «Б» в наступному циклі відтворення буде виробляти 250 млн. центнерів зерна, а власне виробництво тканини відповідно згорнеться. Кількість зайнятого населення в ній не зміниться і дефіциту торгівельного балансу не буде.

Таким чином, можна зробити висновок, що наслідки торгівельної форми взаємодії для країн залежать від рівня розвитку системи розподілу праці. Для країни з менш розвинутою системою розподілу праці і, відповідно, з більш високими витратами праці на одиницю продукції така форма взаємодії веде до утворення монокультурного типу виробництва. Країна, яка належить до розвинутої системи техно-економічного відтворення і валюта якою постійно використовується в міжнародних розрахунках, буде мати від'ємне торгівельне сальдо і, як наслідок, зростаючий державний борг. Власно кажучи, саме таку картину ми спостерігаємо, наприклад, в США.

Більш того, для слаборозвинутої країни високотехнологічні види виробництва стають найбільш вразливими у разі розвитку торгівельних відносин з розвинутою економікою і скорочуються в першу чергу. За рахунок ренти конкурентними видами виробництва залишаються ті, що мають невисокий рівень переробки сировини або, взагалі, зайняті її видобутком.

Виникає питання, чому країна яка належить до контуру відтворення з високим рівнем розвитку системи розподілу праці і тому априорі може забезпечити себе всім необхідним самостійно буде щось купувати в слаборозвинутому контурі відтворення. Відповідь досить проста. В країні «Б», яка в нашому прикладі саме таку систему відтворення представляє, немає іншого джерела отримання валюти в якій проводяться міжнародні розрахунки, в даному прикладі це валюта країни «А». Тому, якщо країна «А» хоче щось продати в іншу країну, вона спочатку повинна щось в цій країні купити. Ми не розглядаємо варіант надання міжнародного кредиту країні «Б», як додаткове джерело надходження валюти для проведення міжнародних торгівельних операцій. Хоча, безумовно, в сучасній системі міжнародних торгівельних відносин така практика присутня і дуже поширена.

Необхідно також пояснити чому, в свою чергу, у слаборозвинутої країни виникає потреба торгувати з розвинутою економічною системою. Відповідь на це питання лежить в площині оцінки функції корисності тих чи інших товарів для її населення.

Так, наприклад, є товари, які система відтворення слаборозвинутої країни не виробляє взагалі або виробляє невисокої якості. В той же час, їх корисність для певного прошарку споживачів цією країною дуже висока і вони готові за них платити високу ціну. Крім того, наявність достатньо значного рівня диференціації доходів в слаборозвинутої економічній системі створює можливість задовольнити попит на високотехнологічні імпортовані товари з боку такої соціальної групи. І саме це породжує не тільки передумови але й можливість існування торгівлі між економіками різного рівня розвитку системи розподілу праці.

В цій моделі економічних відносин бізнес отримує прибуток діючи по формулі Г-Т-Г\*, тобто по формулі фінансового сектора економіки. В таких випадках кошти фінансового сектора економіки можуть вкладатися не тільки в купівлю певного товару на ринку але і в створення відповідної ринкової інфраструктури, наприклад, логістичної системи, яка дозволяє забезпечити зберігання і своєчасну доставку товару. Умова, яка повинна при цьому зберігатися – це можливість отримання прибутку на відміну від реального сектора економіки, де суб'єкти діють по формулі Т(а)-Г-Т(б) і отримують не прибуток а можливість забезпечити через обмін свої потреби в тих чи інших товарах або послугах.

Торгівельна модель взаємодії може бути першим початковим етапом. При певних умовах країни переходять до інвестиційної моделі співпраці, продовжуючи розвивати діяльність по формулі Г-Т-Г\*. Але тепер кошти можуть вкладатися безпосередньо у виробництво.

Фінансовий сектор економіки, організуючі виробництво в країнах що розвиваються, власно кажучи, купує товар робоча сила, що, як правило, може бути в десятки разів дешевше ніж в розвинутих країнах. Різниця в ціні товару робоча сила в різних системах техно-економічного відтворення стає постійним джерелом прибутку для фінансового сектора, якій отримує мету для свого просування на ринки слаборозвинутих країн.

Проаналізуємо наслідки інвестиційного типу взаємодії двох контурів відтворення з різним рівнем розвитку системи розподілу праці. Як і в першому прикладі, загальні річні витрати праці на виготовлення продукції в кожній країні складають по 1 млрд. л/год. Вартість 1 години праці і співвідношення валют також залишимо на попередньому рівні (1 долар в країні «А» і 1 бат в країні «Б» і співвідношення валют –  $\$1 = \$4$ ). Таким чином, маємо в країні «Б» вартість робочої сили в 4 рази дешевшу ніж в країні «А». В подальшому усі показники будемо наводити в доларах, для спрощення розрахунків. Так сукупний валовий продукт, що виробляється в обох країнах, дорівнює  $\$1,25$  млрд. (в країні «А» 1 млрд. дол. і в країні «Б» 0,25 млрд. дол.), сукупний попит також дорівнює  $\$1,25$  млрд. (в країні «А» 1 млрд. дол. і в країні «Б» 0,25 млрд. дол.). Відповідно, в обох системах відтворення обсяги виробництва і споживання повністю збалансовані.

Таким чином, якщо в країні «Б» вартість робочої сили в чотири рази дешевша ніж в країні «А», то існує джерело отримання прибутку за рахунок різниці в вартості робочої сили. Для цього достат-

ню частину контуру відтворення з країни «А» перенести на територію країни «Б». В нашому прикладі, припустимо, цей обсяг складає 40 % виробництва – 400 млн. л/год. Маємо контур відтворення країни «А», якій розташувався на материнській території в розмірі – 600 млн. л/год. і в країні «Б» – 400 млн. л/год. В той же час, безпосередньо в контурі відтворення країни «Б» нічого не змінилось.

Визначимо баланс виробництва і споживання країн, торгівельне сальдо і прибуток. Валовий продукт країни «А», який виробляється в межах її власного контуру відтворення, складає 1 млрд. дол., але при цьому кількість зайнятих у виробництві, що розташовано безпосередньо на її території, скоротилось до 600 млн. л/год. Загальний рівень доходів її зайнятого населення, відповідно, складає лише 600 млн. дол. В країні «Б» кількість зайнятих у виробництві зросла до 1,4 млрд. л/год, якщо рівень оплати праці залишається без змін, то доходи працюючих в країні становлять 350 млн. дол. Країна «А», в свою чергу, купує у країні «Б» продукцію на суму 400 млн. дол. і має на цю суму дефіцит торгівельного балансу. В країні «Б» відповідно складається профіцит торгівельного балансу і зростання валютних резервів на 400 млн. дол. В обох країнах в цінах країни «А», виробляється валовий продукт на суму 1,25 млрд. дол., але сукупні доходи в обох країнах складають лише 950 млн. дол. При цьому частина грошей з реального сектора економіки в формі прибутку переходить в фінансовий сектор економіки, в нашому прикладі це – 300 млн. дол.

Таким чином, інвестиційна форма взаємодії країн з різним рівнем розвитку системи розподілу праці призводить до порушення балансу виробництва і споживання, скороченню рівня доходів, а від так і споживання в системі розвинутого контуру відтворення, появи безробіття і кризи перевиробництва. В той же час, в розвинутих країнах виникає дефіцит торгівельного балансу, а в країнах що розвиваються та знаходяться на стадії інвестиційної форми взаємодії з розвинутими країнами – профіцит. Досить яскраво цей висновок підтверджує аналіз економічних стосунків США і КНР. Більш того, якщо валюта країни виконує функцію світових грошей, а її система техно-економічного відтворення належить до панівного в світі контуру відтворення [12, с. 91], то дефіцит її торгівельного балансу є одним з важливих каналів насичення світового ринку певною кількістю грошей, необхідних для проведення міжнародних розрахунків, здійснення інвестицій і створення валютних резервів.

Особливо треба відмітити те, що певна кількість грошей в формі прибутку з реального сектора економіки постійно перетікає в фінансовий сектор і тому ми маємо можливість спостерігати дефляцію в розвинутих країнах незважаючи на значну грошову емісію. Тобто, в даному випадку кількість грошей в реальному секторі економіки постійно зменшується на суму утвореного прибутку, а в фінансовому секторі, навпаки, на цю суму постійно відбувається приплив грошової маси. В результаті утворюється два самостійних кола обігу грошей – один в реальному секторі економіки, де гроші працюють по формулі  $T(a)-G-T(b)$  і другий – в фінансовому секторі, де обіг здійснюється по формулі  $G-T-G^*$ . З точки зору функцій які вони виконують, ролі яку відіграють в системі відтворення, а також законів обігу яким підкоряються – це, взагалі, різні гроші, які обертаються по різним законам і виконують різні функції. Так, наприклад, зростання грошової маси в реальному секторі економіки призводить до інфляції та зростанню ціни на гроші. І, навпаки, зростання грошової маси в фінансовому секторі призводить до дефляції та зниженню облікової ставки і, відповідно, ціни на гроші.

Якщо ми погоджуємось з тим що в процесі відтворення виробництва складається два взаємозв'язаних, але різних кола обороту грошей, то відразу стає зрозумілим звідки в фінансовому секторі з'являються ці самі -  $G^*$ , гроші з прибутком. Фінансовий сектор забирає їх саме з реального сектору економіки. В реальному секторі економіки, в наслідок такою взаємодії, грошей постійно стає менше, а фінансовий сектор зростає. В реальному секторі виникає дефляція, в наслідок зменшення грошової маси, яка там обертається, а в фінансовому секторі, так чи інакше, виникають «пузири»

Такий погляд на роль грошей в системі відтворення виробництва породжує питання про природу грошей та їх походження. На нашу думку, існуюче на сьогодні визначення природи грошей не може вважатися коректним хоча б вже тому, що остання визначається через функції які гроші виконують. С точки зору методології, спочатку необхідно визначити їх економічну природу, а потім вже, виходячи з розуміння природи грошей і їх походження, визначити їх функції в тому чи іншому секторі економіки.

С точки зору загальноновизнаної природи грошей, тобто розуміння їх як товару, нехай і особливого, неможливо пояснити, яким чином, в умовах існування паперового стандарту гроші виконують, наприклад, функцію міри вартості, тобто вимірюють вартість усіх інших товарів які представлені на ринку, в той же час не маючи своєї власної вартості? Чому валюти одних країн можуть бути надійно забезпечені державним боргом цих країн, а валюти інших ні, або чому долар США, певним чином, може контролювати фінансовий сектор економіки, а жодна інша валюта ні? Як вже було підкреслено, на ці та інші питання в межах сучасних уявлень про природу грошей дати відповідь не-

можливо. В той же час, основою будь-якою макроекономічної політики є розуміння природи грошей та їх функцій в процесі відтворення виробництва і розвитку системи розподілу праці. Тому, безумовно, економічна природа грошей – це важливе і дуже цікаве питання і воно, в найближчий час, повинно стати окремим предметом глибокого економічного аналізу.

Продовжуючи наше дослідження слід задати ще одне питання. А що, власно кажучи, буде відбуватися, якщо країна в яку прийшли інвестиції підніме вартість своєї робочої сили до рівня розвинутих країн, зважаючи на те, що накопичених валютних резервів за певний період позитивного сальдо торговельного і платіжного балансу, для цього вистачить? Чи не вирівнюються таким чином обсяги виробництва й споживання, та чи не є це шляхом виходу з кризи перевиробництва? Відповідь проста. В такому разі контур відтворення виробництва розвинутих країн буде в цьому місті згорнутий і перенаправлений в іншу країну з більш високим потенціалом отримання прибутку, тобто більш дешевою робочою силою.

На останок треба відмітити, що в теперішній час проблеми порушення балансу між виробництвом і споживанням розвинутих країн, вирішуються за рахунок розвитку системи споживчого кредитування і проведення політики кількісного пом'якшення. Таким чином, фінансовий сектор штучно підтримує обсяг попиту на певному рівні. І це, мабуть, в ситуації яка склалася в світовому господарстві є єдиним можливим шляхом підтримання рівноваги на світовому ринку. Тобто на сьогодні це єдиний варіант вирішення проблем, пов'язаних з системною економічною кризою. В свій час ми досить детально особливості і наслідки сучасної світової монетарної політики розібрали в роботі [12, с. 91].

**Висновки.** Проведене дослідження дає можливість зробити висновки про те, що економічні форми взаємодії країн з різним рівнем розвитку системи розподілу праці призводять до результатів, які не завжди є для них бажаними. Але в умовах функціонування законів, які є результатом дії економічних інтересів основних суб'єктів процесу відтворення виробництва, а від так, безумовно, носять об'єктивний характер, так чи інакше, негативні наслідки існують і не можуть бути подоланні простим вдосконаленням системи менеджменту чи маркетингу. Доведено, що проблема знаходиться значно глибше і полягає в наявності протиріччя між основним мотивом економічної діяльності людей в процесі відтворення виробництва – отриманням прибутку і об'єктивним призначенням цього процесу – задоволенням потреб суспільства в певних товарах і послугах. Бурхливий економічний розвиток людства за останній майже 300-х річний період і є, так чи інакше, основним результатом його прояву.

На нашу думку, вирішення цього протиріччя лежить в площині зміни основного мотиву економічної діяльності людей на інший спонукальний мотив. Це може бути, наприклад, творчість або розвиток і вдосконалення своїх власних здібностей і навколишнього середовища, тобто саме те, що є притаманним природі людини від народження.

Наукова новизна проведеного дослідження полягає в запропонованому методологічному підході до аналізу причин і наслідків існування сучасної моделі економіки пропозиції і перевиробництва на основі дослідження економічної природи і ролі фінансового сектора економіки в процесі відтворення виробництва та визначення основних чинників дефіциту торговельного балансу розвинутих країн, безробіття, дефляції і економічної кризи.

Практичне значення отриманих результатів полягає у можливості використання запропонованого методологічного підходу до аналізу причин і наслідків існування сучасної моделі економіки пропозиції та перевиробництва у прогнозуванні економічного зростання країн, що відносяться до контурів відтворення з різним рівнем розвитку системи розподілу праці.

Перспективами подальших наукових розробок за даним напрямом є розробка моделі врівноваження платіжного балансу країни із врахуванням моделі економіки пропозиції та перевиробництва, а також міжнародних фінансових потоків.

#### Література:

1. Бойкова М. Корінні причини фінансово-економічних криз капіталізму і правові шляхи їх усунення / М. Бойкова // Віче. Ч. І. – 2012. – №10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.viche.info/journal/3121/>
2. Гнатишин М. Динаміка ліберелізаційних процесів у світовій торгівлі / М. Гнатишин / Схід. – 2010. – № 2 (102). – С. 50-54. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua>
3. Горянська Т. В. Сучасні тенденції розвитку міжнародних торговельно-економічних відносин / Т. В. Горянська // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – №1. – С. 51–58.
4. Гэлбрейт Дж. К. Великий крах 1929 года / Дж. К. Гэлбрейт // Пер. с англ. Борич С. Э. – Минск : «Попурри», 2009. – 256 с.
5. Івашук І. О. Міжнародна торгівля у вирішенні глобальних проблем економічного розвитку країн / І. О. Івашук // Наукові записки. – Серія: Економіка. – 2011.– Вип. 16. – С. 350–359.

6. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс // Пер. проф. Любимова Н. Н. – М. : ГелиосАРВ, 2012. – 352 с.
7. Кравчук Н. Я. Фінансові детермінанти поглиблення асиметрій глобального розвитку / Н. Я. Кравчук // Наукові записки. – Серія: Економіка. – 2010. – Вип. 15. – С. 346–356.
8. Макогон Ю. В. Зовнішньоекономічні зв'язки України і залучення інвестицій / Ю. В. Макогон // Стратегічні пріоритети. – 2008. – №3. – С. 208–218.
9. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии / К. Маркс. Т. I, кн. I. Процесс производства капитала. – М. : Политиздат, 1978. – 891 с.
10. Мизес Л. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории / Л. Мизес. – М. : Экономика, 2000. – 878 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://financepro.ru/economy/7567-ljudvig-fon-mizes.-chelovecheskaja-dejatelnost.html>
11. Милль Дж. С. Основы политической экономии / Дж. С. Милль: Пер. с англ. – М. : Прогресс, 1980. – 496 с.
12. Мілай А. О. Особливості та наслідки проведення грошово-кредитної політики ФРС США в умовах світової економічної кризи / А. О. Мілай // Економічний вісник НТУУ «КПІ»: зб. наук. праць. – К.: ВПК «Політехніка» – 2014. – №11. – С. 91 – 96.
13. Рикардо Д. Начало политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо // Соч. в 3-х томах, Т.1. – М.: Госполитиздат, 1955. – 385 с.
14. Робинсон Дж. В. Экономическая теория несовершенной конкуренции / Дж. В. Робинсон: Пер. с англ. – М. : Прогресс, 1986. – 471 с.
15. Стиглиц Дж. Крутое пике / Дж. Стиглиц Дж. – М.: Эксмо, 2011. – 510 с.
16. Тивончук О. І. Проблеми економіки та управління / І. О. Тивончук, П. І. Стецюк // Фінансові кризи: аналіз причин та механізмів їх прояву // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2011. – № 698 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/10914/1/16.pdf](http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/10914/1/16.pdf)
17. Тхор О. С. Теоретичні аспекти моделювання виникнення світових економічних криз / О. С. Тхор, С. О. Тхор, М. С. Кроленко // Вісник Східноукраїнського національного університету імені В. Даля. – 2010. – №11 (153) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://snu.edu.ua/visniksnu/archive.php>
18. Хаек Ф. Частные деньги / Ф. Хаек. – М. : Институт национальной модели экономики, 1996. – 118 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [tristan.biz.ua/shared/files/file/fridrihhaekchastniedengi.pdf](http://tristan.biz.ua/shared/files/file/fridrihhaekchastniedengi.pdf)
19. Швайка М. Світова фінансова криза та шляхи її подолання / М. Швайка, А. Пельо // Віче. – 2011. – №6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.viche.info/journal/2477/>
20. Шумпетер Й. А. Капитализм, социализм и демократия / Й. А. Шумпетер : Пер. с англ. – М. : Экономика, 1995. – 540 с.
21. Энгдаль У. Ф. Боги денег: Уолл-стрит и смерть Американского века / У. Ф. Энгдаль. – СПб. : Гелион-Плюс, – 2011. – 452 с.



# ГАЛУЗЕВА ЕКОНОМІКА

УДК 336.71

**Бобиль В. В.**

доктор економ. наук, доцент

*Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту  
імені академіка В. Лазаряна*

## ІДЕНТИФІКАЦІЯ, ОЦІНКА, ПЛАНУВАННЯ ТА ЗНИЖЕННЯ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ ЗА ЦЕНТРАМИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БАНКУ

## ИДЕНТИФИКАЦИЯ, ОЦЕНКА, ПЛАНИРОВАНИЕ И СНИЖЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ ПО ЦЕНТРАМ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БАНКА

## IDENTIFICATION, EVALUATION, PLANNING AND REDUCE THE FINANCIAL RISKS FOR THE CENTER RESPONSIBILITY OF BANK

У статті розглянуто критерії виокремлення центрів відповідальності в сучасних банках України. Наведено характеристики груп банківських ризиків (фінансові, операційні, функціональні) та видів фінансових ризиків (кредитний, ринковий, ліквідності), які виникають у процесі здійснення активних та пасивних операцій банку. В дослідженні послідовно розглянуто основні етапи управління фінансовими ризиками: ідентифікація, оцінка, планування, зниження. Проведено порівняльний аналіз методів оцінки (стратегічні, експертні, аналітичні, комбіновані) та інструментів зменшення розміру фінансових ризиків (страхування, хеджування, ліміти, диверсифікація, резерви) за центрами відповідальності банку. Розглянуто механізм розподілу ресурсів між центрами відповідальності банку, який також є одним з інструментів управління ринковим ризиком та ризиком ліквідності. Досліджено алгоритм стратегічного і фінансового планування господарської діяльності банку у якості складової управління фінансовими ризиками банку. Обґрунтовано необхідність подальшого удосконалення інструментів та методів ідентифікації, оцінки, планування та зниження фінансових ризиків за центрами відповідальності банку.

**Ключові слова:** банк, фінансові ризики, центри відповідальності, інструменти зменшення ризиків, планування, оцінка, ідентифікація, трансфертне ціноутворення.

В статье рассмотрены критерии выделения центров ответственности в современных банках Украины. Приведены характеристики групп банковских рисков (финансовые, операционные, функциональные) и видов финансовых рисков (кредитный, рыночный, ликвидности), которые возникают в процессе осуществления активных и пассивных операций банка. В исследовании последовательно рассмотрены основные этапы управления финансовыми рисками: идентификация, оценка, планирование, уменьшение. Проведен сравнительный анализ методов оценки (стратегические, экспертные, аналитические, комбинированные) и инструментов уменьшения величины финансовых рисков (страхование, хеджирование, лимиты, диверсификация, резервы) по центрам ответственности банка. Рассмотрен механизм распределения ресурсов между центрами ответственности банка, который также является одним из инструментов управления рыночным риском и риском ликвидности. Исследован алгоритм стратегического и финансового планирования

хозяйственной деятельности банка в качестве составляющей управления финансовыми рисками банка. Обоснована необходимость дальнейшего усовершенствования инструментов и методов идентификации, оценки, планирования и снижения финансовых рисков по центрам ответственности банка.

**Ключевые слова:** банк, финансовые риски, центры ответственности, инструменты снижения рисков, планирование, оценка, идентификация, трансфертное ценообразование.

*The article describes the criteria for allocation of responsibility centres in modern Ukrainian banks. Investigation the characteristics of bank risk (financial, operational, functional) and the types of financial risks (credit, market, liquidity), which arise in the implementation of active and passive operations of the bank. The study describes the main stages of the series of financial risk management: identification, assessment, planning, reduction. A comparative analysis of assessment methods (strategic, expert, analytical, combined) and tools reduce the amount of financial risks (insurance, hedging, limits, diversification and reserves) on the centres of the bank's liability. Considered resource allocation mechanism between the centres of the bank's responsibility, which is also one of the management tool of market risk and liquidity risk. The algorithm of strategic and financial planning business activities of the bank as a management component of the bank's financial risks. The necessity of further improvement of tools and methods to identify, assess, plan and reduce the financial risks on the centres of the bank's liability.*

**Keywords:** banks, financial risks, responsibility centres, reduce risk tools, planning, assessment, identification, transfer pricing.

**Вступ.** В сучасних умовах посилення економічної нестабільності винятково важливого значення набуває проблема забезпечення фінансової стійкості банківської системи України. При цьому головною складовою розвитку банківських установ в ординарних та в кризових умовах є ефективна система управління фінансовими ризиками.

Теоретичні, методологічні та методичні аспекти управління ризиками банку розглянуто в роботах провідних вітчизняних та зарубіжних вчених. Характеристику та класифікацію банківських ризиків подано у працях С. Брайонович-Братанович, Х. Ван Грюнінга, І. Д'яконої, І. Івасіва, П. Роуза, О. Ю. Фуксмана [1-4]. Перспективи розвитку інструментів та методів управління фінансовими ризиками визначили Т. Болгар, В. Вовк, В. Коваленко, Т. Косова, Є. Поздняков, Л. Примостка [5-8].

За наявності значної кількості досліджень, зазначимо, що проблематиці виокремлення центрів відповідальності банку та управління фінансовими ризиками (ідентифікація, оцінка, планування, зниження) за цими центрами приділяється недостатньо уваги, а це, у свою чергу, негативно впливає на фінансову стійкість сучасного банківського сектору України.

**Постановка завдання.** Метою статті є визначення критеріїв виокремлення центрів відповідальності банку та дослідження інструментів та методів ідентифікації, оцінки, планування та зниження фінансових ризиків за центрами відповідальності.

**Методологія.** Для досягнення поставленої мети в процесі дослідження використано загальнонаукові (аналіз, синтез, індукція, дедукція) та спеціальні (спостереження, порівняння, розробка таблиць та рисунків) методи дослідження.

**Результати дослідження.** У статті під категорією «банківський ризик» розуміється ймовірність відхилення від запланованих (очікуваних) показників діяльності банку через здійснення активно-пасивних операцій, їх організацію, стан корпоративного управління та вплив факторів зовнішнього середовища, наслідки якої можуть бути негативними, нульовими або позитивними.

- З цього визначення виводяться групи банківських ризиків, а саме: фінансові ризики, що виникають у процесі здійснення активних та пасивних операцій банку;
- операційні ризики, які пов'язані з організацією активно-пасивних операцій та станом корпоративного управління банку;
- функціональні ризики, що виникають через вплив факторів зовнішнього середовища банку.

До фінансових ризиків належать:

1. Кредитний – ймовірність відхилення від запланованих (очікуваних) показників через невиконання позичальником зобов'язань перед банком. Кредитний ризик доцільно розділяти на індивідуальний (конкретний контрагент банку) та портфельний (сукупна заборгованість) ризики.

2. Ризик ліквідності – ймовірність відхилення від запланованих показників через втрату збалансованості між активами і пасивами банку (балансовий ризик) та нездатність залучити фінансові ресурси для реалізації стратегічних цілей розвитку (ризик ліквідності ринку).

3. Ринковий ризик – ймовірність відхилення від запланованих показників через зміну валютних

курсів, процентних ставок або вартості цінних паперів та інших активів. До складових ринкового ризику належать валютний, процентний та фондовий ризики.

Управління фінансовими ризиками банку складається з таких етапів: ідентифікація, оцінка, планування, зниження.

*Ідентифікацію* (виявлення) фінансових ризиків доцільно здійснювати за центрами відповідальності банку, під якими розуміються елементи банку (бізнес-напрямки), у межах яких встановлено особисту відповідальність їх керівників за виконання запланованих показників діяльності та рівень ефективності управління фінансовими ризиками, які вони контролюють.

Отже, для виокремлення «центра відповідальності» використовуються два критерії: бізнес-напрямок та вид фінансового ризику. Виділені за цими критеріями основні «центри відповідальності» наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

**Основні центри відповідальності банку\***

Назва центра відповідальності	Бізнес-напрями	Види фінансових ризиків
Казначейство	Оптимізація та регулювання грошових потоків банку, купівля та продаж валюти для клієнтів і власних потреб на міжбанківському ринку України, залучення та розміщення коштів на міжбанківському ринку України та міжнародних ринках	Ризик ліквідності, ринковий ризик
Управління корпоративного бізнесу (УКБ)	Надання клієнтам широкого спектру послуг із кредитування, за операціями з векселями, залучення коштів юридичних осіб	Кредитний, ринковий ризик
Управління індивідуального бізнесу (УІБ)	Продаж банківських продуктів індивідуальним клієнтам банку, оптимізація вартості послуг для фізичних осіб	Кредитний, ринковий ризик
Управління цінними паперами (інвестиційний бізнес) (УЦП)	Емісія власних цінних паперів, організація купівлі та продажу цінних паперів за дорученням клієнтів, здійснення операцій на ринку цінних паперів від свого імені, андеррайтинг, інвестування у статутні фонди та цінні папери юридичних осіб, довірче управління коштами та цінними паперами за договорами з юридичними та фізичними особами	Ринковий ризик
Філіали	Основним напрямками діяльності є банківські операції, визначені письмовим дозволом у межах наданих повноважень	Кредитний, ринковий, ризик ліквідності

\* побудовано автором

Розподіл фінансових ресурсів між центрами відповідальності здійснюється за допомогою трансфертної ціни, яка також є одним з інструментів управління ринковим ризиком та ризиком ліквідності.

Головним завданням трансфертного ціноутворення є: розрахунок та оцінка ефективності діяльності за центрами відповідальності, виходячи з фактичної вартості та прибутковості залучених та розміщених ресурсів; управління поточною ліквідністю банку та ринковим ризиком; управління GAP-розривами шляхом виконання операцій на міжбанківському ринку; оптимізація джерел фінансування активних операцій у центрах відповідальності банку.

Трансфертні ціни залучення та розміщення ресурсів розраховуються казначейством у момент купівлі–продажу ресурсів з урахуванням цілей управління ліквідністю (рисунком 1).

Центри відповідальності, що залучають ресурси (наприклад, філії), отримують прибуток, якщо доходи за продані казначейству ресурси перевищують витрати сегмента із залучення цих ресурсів (обслуговування депозитів) та їх накладні витрати.

Центри відповідальності, що розміщують ресурси (наприклад, УКБ), мають прибуток у тому випадку, якщо доходи від активних операцій покривають видатки сегмента, у тому числі і плату за отримані від казначейства ресурси. Так, прибуток УКБ визначається як дохід за наданими кредитами плюс трансфертні ціни за строковими і поточними рахунками юридичних осіб, за винятком трансфертних цін з фінансування кредитів і фактичних витрат сегмента.

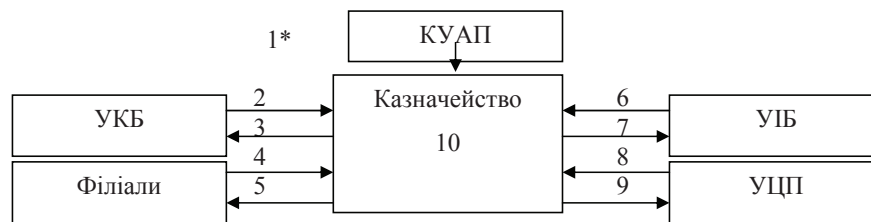


Рис. 1. Механізм перерозподілу фінансових ресурсів між центрами відповідальності банку (побудовано автором)

\*Примітка: 1 – встановлення граничних розмірів маржі (мінімальне і максимальне значення); 2 – продаж строкових пасивів юридичних осіб та коштів на розрахункових і поточних рахунках; 3 – купівля ресурсів для кредитування корпоративних клієнтів; 4 – продаж депозитів; 5 – покупка фінансування для проведення активних операцій; 6 – продаж депозитів фізичних осіб, залишків на карткових рахунках; 7 – купівля ресурсів для кредитування фізичних осіб; 8 – продаж ресурсів від реалізації чи розміщення цінних паперів; 9 – покупка фондів для інвестування в цінні папери; 10 – покупка-продаж ресурсів за трансфертними цінами.

Казначейство отримує прибуток від перерозподілу ресурсів у тому випадку, коли трансфертні ціни з фінансування активних операцій банку перевищують трансферні ціни залучення ресурсів і покривають власні витрати.

Як зазначалося раніше, керівник центру відповідальності має звітувати не тільки за дієвість управління фінансовими ризиками, а й за виконання запланованих показників діяльності свого центру.

Стратегічне та фінансове планування є невід'ємною частиною системи управління фінансовими ризиками тому, що в основі поняття «банківський ризик» присутня ймовірність відхилення від запланованих економіко-фінансових показників діяльності банку.

Основне завдання стратегічного планування полягає в підвищенні гнучкості функціонування банківської організації в кризових та в ординарних умовах банку через визначення місії банку, стратегічних цілей його розвитку, сегментної орієнтації та ідентифікацію фінансових ризиків.

Основні проблеми в процесі формування та виконання стратегічного плану банку можуть виникнути у випадку реалізації корпоративного ризику (ймовірність відхилення від запланованих показників через помилки в корпоративному управлінні (конфлікт інтересів, помилки у визначенні бізнес-процесів, розподілу функціональних обов'язків тощо) або стратегічного ризику (ймовірність відхилення від запланованих показників через неадекватне реагування на зміни в бізнес-середовищі банку).

З метою зниження величини цих ризиків стратегічний план банку рекомендується пов'язати з відповідним бюджетним планом (приблизний обсяг фінансових ресурсів, необхідних для реалізації стратегічного плану банку).

На думку експертів, існують наступні принципи бюджетного процесу в банку [9]:

1. Взаємозв'язок стратегії і тактики. Бюджетування є інструментом реалізації стратегічного плану кредитної установи і представляє сукупність взаємопов'язаних елементів, що дозволяє підвищувати ефективність роботи банку в ординарних та в кризових умовах.

2. Багаторівневість. Цілісність бюджетної системи, що забезпечує єдина політика банку.

3. Безперервність. При складанні бюджетів банку необхідно своєчасно та ефективно враховувати зміни чинників зовнішнього та внутрішнього середовища.

4. Багатоваріантність. Використання ситуаційної складової в процесі розробки бюджетів.

5. Ітераційне планування. Багаторазове узгодження бюджету в центрах відповідальності банку.

6. Стандартизація. Уніфікація форматів бюджетів для центрів відповідальності банку.

7. Ефективність. У процесі складання бюджетів усі центри відповідальності повинні орієнтуватися на виконанні стратегічного плану банку при використанні визначеного бюджетом обсягу коштів.

8. Забезпечення єдності концептуальної схеми планування «зверху вниз» та «знизу вверх». Цей принцип дозволяє максимально задіяти всі центри відповідальності банку та розподілити відповідальність за досягнення результатів (у тому числі в питанні управління фінансовими ризиками).

Деякі банки для збільшення ефективності процесу бюджетування та управління фінансовими ризиками створюють бюджетні комітети (функціональний орган, що забезпечує розробку й узгодження бюджетів).

До функцій бюджетного комітету відносяться: 1. Вибір методів бюджетування; 2. Схвалення бюджетів; 3. Контроль за розробкою бюджетів керівниками центрів відповідальності; 4. Перегляд

бюджетних оцінок; 5. Планування розміру фінансових ризиків, які пов'язані з активно-пасивними операціями банку.

До складу бюджетного комітету зазвичай входить голова банку і його заступники, керівники центрів відповідальності, представники аналітичних відділів і ризик-менеджери.

Як зазначалося раніше, з метою підвищення ефективності стратегічного та бюджетного планування потрібно враховувати пропозиції начальників центрів відповідальності банку (процес планування в банку представлено на рисунку 2).

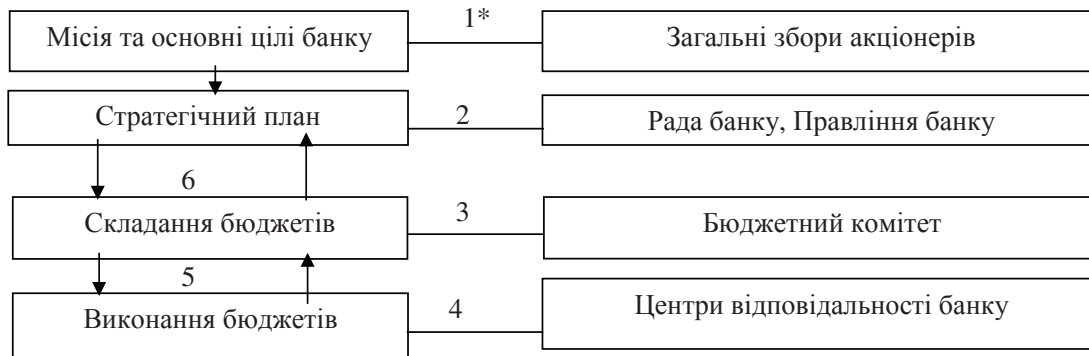


Рис. 2. Етапи стратегічного та бюджетного планування в банку (побудовано автором)

\*Примітка: 1. Затвердження місії й основних цілей банку на Загальних зборах акціонерів.

2. Складання стратегічного плану правлінням банку, затвердження і контроль за виконанням закріплюється за радою банку.
3. На основі стратегічного плану розробка бюджетів Бюджетним комітетом банку.
4. Виконання бюджету начальниками центрів відповідальності.
5. Пропозиції щодо зміни бюджетних позицій і звіт про виконання бюджетів перед Бюджетним комітетом.
6. Пропозиції щодо корегування стратегічного плану і звіт про його виконання.

Зазначимо, що при виконанні стратегічних планів та бюджетів необхідно враховувати вплив фінансових ризиків, які можуть негативно позначитися на реалізації запланованих показників діяльності банку. Для оцінки розміру фінансових ризиків банки використовують стратегічні, експертні, аналітичні та комбіновані методи оцінки (табл. 2).

Останній етап управління фінансовими ризиками – зменшення їх рівня – включає у себе використання основних інструментів системи ризик-менеджменту банку: страхування, хеджування, ліміти, диверсифікація, резерви.

Розглянемо кожний з цих інструментів. Страхування є одним з елементів передачі ризиків банку певним страховим компаніям, але, по-перше, не всі банківські ризики підлягають страхуванню, а по-друге, чим більший обсяг ризику перекладається на страхову компанію, тим вищим є витрати на оплату відповідного страхового полісу. Тому одна з основних проблем управління фінансовими ризиками полягає в тому, щоб визначити, які ризики має сенс залишати в банку, здійснюючи додаткові витрати для їх зменшення, а які перекласти на страховика, роблячи додаткові витрати для оплати ВВВ-полісу.

Другим інструментом передачі ризику є хеджування, під яким мається на увазі зменшення фінансових ризиків (в першу чергу ринкового) за допомогою похідних інструментів фінансового ринку: ф'ючерсів, форвардів, свопів та опціонів (табл. 3).

Зменшити фінансові ризики можна також за допомогою диверсифікації банківських продуктів або бізнес-напрямків. Приклади диверсифікації: збільшення числа видів цінних паперів в портфелях банку, кредитування за різними секторами економіки, реалізація декількох бізнес-проектів одночасно.

Диверсифікація може бути доповнена встановленням лімітів, що надає можливість банку обмежити величину відкритої ризикованої позиції (табл. 4).

Формування резерву – останній інструмент зменшення банківських ризиків. Основною проблемою при створенні резерву є оцінка потенційних наслідків ризиків.

У відповідності до чинного законодавства кожний банк має формувати резерви за активами та за наданими фінансовими зобов'язаннями (табл. 5).

## Методи оцінки фінансових ризиків банку\*

Методи	Вид фінансового ризику	Переваги методу	Недоліки методу
1. Статистичні методи:	Кредитний	Досить високе визначення розмірів збитку і ймовірність їх настання в майбутньому в ординарних умовах	Необхідність обробки великого обсягу статистичної інформації. Мала ефективність в умовах кризи
1.1 Метод «Монте-Карло»			
1.2 Z-модель Альтмана			
1.3 Модель Чесера			
1.4 Модель Дюрана			
1.5 VaR-метод	Кредитний, ринковий		
2. Методи експертних оцінок: Метод Дельфі	Кредитний, ринковий	Ефективний при відсутності достовірної інформації чи її недостатності. Висока ефективність в умовах кризи	Суб'єктивний характер.
2.1 Метод «дерева рішень»			
2.2 Метод коефіцієнтного аналізу	Кредитний		
2.3 Метод рейтингів			
3. Аналітичні методи: 3.1 Дюрація	Ринковий	Містить у собі можливості факторного аналізу параметрів	Трудомісткий
3.2 Стрес-тестинг			
3.3 GAP-аналіз	Процентний		
4. Метод аналогій	Кредитний, ліквідності, ринковий,	Коли неможливо застосувати інші методи аналізу. Висока ефективність в ординарних умовах	Важко створити умови, у яких повторився б минулий досвід
5. Комбінований метод	Кредитний, ліквідності, ринковий	Синергетичний ефект. Висока ефективність в ординарних умовах та в умовах кризи	Трудомісткий, потребує обробки великого обсягу статистичної, бухгалтерської та управлінської інформації

\* побудовано автором

Таблиця 3

## Похідні інструменти хеджування ринкового ризику\*

Назва	Характеристика	Переваги	Недоліки
Форвард	Угода щодо купівлі-продажу, коли розрив між датою укладення угоди та датою проведення обміну активами перевищує два робочих дні. Ціна (курс), за якою (яким) буде здійснюватися операція в майбутньому, фіксується в момент укладання форвардного контракту. Форвардний контракт є обов'язковим для виконання кожною стороною. Форвардний контракт не є стандартизованим, тобто може бути укладений на будь-який строк та будь-яку суму, за бажанням сторін	Індивідуальний характер укладення угоди; відсутність комісійних; не потребує щоденного переоцінювання за поточним курсом чи ставками	Низька ліквідність інструменту; складність пошуку контрагента

Закінчення таблиці 1

Назва	Характеристика	Переваги	Недоліки
Ф'ючерс	Угода, яка аналогічна форварду, але відбувається за стандартизованими умовами: здійснюється тільки на біржах, під їх контролем, а форма і умови контрактів чітко уніфіковані. Розрахунки щодо купівлі-продажу ф'ючерсних контрактів здійснюються через розрахункову палату біржі.	Висока ліквідність інструменту, гарантування своєчасності і повноти платежів з боку біржі	Стандартні умови угоди; обмежена гнучкість щодо термінів та інших умов контракту
Опціон	Угода, аналогічна форварду та ф'ючерсу, за якою одній стороні - покупцеві опціону - надається виключне та безумовне право вибору здійснювати операцію купівлі-продажу чи ні. Друга сторона - продавець опціону - зобов'язана виконувати рішення покупця опціону і не має права відмовитися від своїх зобов'язань. Розрізняють опціон кол - опціон, який надає право купувати базовий актив, та опціон пут, який надає право продавати базовий актив. Розрізняють також американський опціон - угода, яка може бути виконана в будь-який момент протягом усього строку її дії, та європейський опціон, який може бути виконаний тільки в кінці строку дії	Можливість вибору під час прийняття рішення про виконання опціону; обмеження ризику покупця величиною опціонної премії, яка визначається в момент укладання угоди	Висока вартість; стандартні умови біржових опціонів
Своп процентної ставки	Контрактна угода між двома сторонами, відомими як учасники свопу, про обмін потоками грошових коштів, які розраховані за різними ставками, але виходячи з однієї суми, відомої як умовна сума. Як правило, один потік коштів розраховується за фіксованою ставкою, а інший - за плаваючою ставкою	Низька вартість; висока розвиненість ринку свопів	Високий ризик невиконання контрагентом своїх зобов'язань
Валютний своп	Одночасне укладання спот та протилежної форвардної угоди. Іноземна валюта, придбана згідно з угодою спот, знову продається після закінчення певного проміжку часу, і, відповідно, валюта, що продається згідно з угодою спот, після закінчення певного проміжку часу купується знову. Обидві угоди укладаються з одним і тим самим партнером, при цьому курси, дати валютування та способи платежу встановлюються в момент укладання угоди		

\* побудовано на основі [10]

Таблиця 4

**Основні види лімітів за фінансовими ризиками\***

Вид фінансових ризиків	Вид ліміту
Кредитний	Ліміти окремих контрагентів
	Ліміти географічної концентрації
	Ліміти галузевої концентрації
Ліквідності	Ліміти на кумулятивні розриви ліквідності
Ринковий	Ліміти на чутливість вартості портфелів до зміни ставок дохідностей окремо за валютами
	Ліміт на загальну чутливість до коливання процентних ставок
	Ліміти на відкриті валютні позиції за кожною валютою
	Ліміт на загальну відкриту валютну позицію

\* побудовано автором.

## Формування резервів за фінансовими ризиками банку\*

Вид резерву	Формула розрахунку	Пояснення
Резерв за кредитом на індивідуальній основі	$R_{\text{нд}} = B_{\text{вк}} - T_{\text{вк}}$	Рінд - сума резерву за кредитом; БВк - балансова вартість кредиту; ТВк - теперішня вартість попередньо оцінених майбутніх грошових потоків за кредитом
Резерв за кредитами овердрафт та кредитними лініями	$R_{\text{к}} = B_{\text{ва}} - (Z_{\text{к}} \times (1 - \text{ПРк}) + V_{\text{з}} \times k)$	Рк - сума резерву за кредитом; Бва - балансова вартість кредиту; Зк - борг за кредитом овердрафт та кредитними лініями; ПРк - показник ризику кредиту; Vz - вартість забезпечення; k - коефіцієнт ліквідності забезпечення
Резерв за групою фінансових активів	$P_{\text{гр}} = \sum_{i=1}^j B_{\text{vai}} - \sum_{i=1}^j Z_{\text{ai}} \times (1 - \text{ПР}_{\text{гр}})$	Ргр - сума резерву; Бва - балансова вартість за групою фінансових активів; j - загальна кількість кредитів у групі фінансових активів; i - порядковий номер кредиту в групі фінансових активів; За - борг за активом на дату розрахунку резерву; ПРгр - показник ризику групи фінансових активів
Резерв за цінним папером	$R_{\text{цп}} = B_{\text{вцп}} - T_{\text{вцп}}$	Рцп - сума резерву; Бвцп - балансова вартість цінного папера; Твцп - теперішня вартість попередньо оцінених майбутніх грошових потоків за цінним папером
Резерв за наданим фінансовим зобов'язанням	$R_{\text{фз}} = S_{\text{к}} - (S_{\text{в}} + V_{\text{зфз}} \times k)$	Рфз - сума резерву; Ск - сума коштів, необхідних для виконання банком фінансового зобов'язання; Св - сума отриманої банком винагороди (з урахуванням амортизації); Vzфз - вартість отриманого забезпечення; k - коефіцієнт ліквідності забезпечення

\* побудовано на основі [11]

Банк використовує сформований резерв за активами у тому випадку, коли актив віднесено до найнижчої (безнадійної) категорії якості (рішення про списання безнадійної заборгованості за активом приймається правлінням банку).

Зазначимо, що управління фінансовими ризиками за центрами відповідальності потребує відповідних змін облікової політики банку та корпоративного управління. Результатом таких змін може стати не тільки зменшення розміру фінансових ризиків, а й оптимізація продуктового ряду і підвищення прибутковості банку.

**Висновки.** Банківська діяльність пов'язана з певними видами фінансових ризиків: кредитний, ринковий, ризик ліквідності. Вони виникають в процесі здійснення основних активно-пасивних операцій кредитної установи. Управління фінансовими ризиками є процесом, що охоплює методи та інструменти з ідентифікації, оцінки, планування та зменшення ризиків задля забезпечення стійкого розвитку банку в ординарних та кризових умовах.

Здійснювати етапи управління фінансовими ризиками доцільно за центрами відповідальності банку, які виокремлюються за бізнес-напрямком та видом фінансового ризику, що виникає в процесі реалізації цього бізнес-напрямку (здійснення певних активно-пасивних операцій). Керівники таких центрів відповідають не тільки за дієвість інструментів оцінки та зменшення розміру фінансових ризиків, а й за виконання показників бюджетних та стратегічних планів банку, у складанні яких вони також беруть участь.

Володіючи повною інформацією стосовно специфіки функціонування очолюваного центру відповідальності в ординарних та в кризових умовах, керівники центрів мають можливість визначити та реалізувати найбільш дієві інструменти зменшення фінансових ризиків: страхування, хеджування, встановлення лімітів, проведення диверсифікації, формування резервів.

Наукова новизна проведеного дослідження полягає у формуванні методичного підходу виокремлення центрів відповідальності банку, що ґрунтуються не стільки за бізнес-напрямками сег-



менту, скільки на аналізі фінансових ризиків, які виникають в процесі здійснення активно-пасивних операцій сегменту. *Практичне значення* проведеного дослідження сформоване визначенням методів та інструментів оцінки і зменшення фінансових ризиків за центрами відповідальності банку. *Перспективи подальших наукових розробок* за даним напрямом полягають у дослідженні специфіки ідентифікації, оцінки, планування та зменшення фінансових ризиків за центрами відповідальності банку в ординарних та в кризових умовах.

#### Література:

1. Грюнинг Х. Ван. Анализ банковских рисков. Система оценки корпоративного управления и управления финансовым риском / Х. Ван Грюнинг, С. Брайонович-Братанович. – М. : Весь Мир, 2004. – 150 с.
2. Д'яконова І. Система управління банківськими ризиками / І. Д'яконова // Вісник СумДУ. Серія Економіка. – 2008. – № 2. – С. 48–57.
3. Івасів І. Б. Лімітування ризику ліквідності банку на основі стрес-тестування / І. Б. Івасів, О. Ю. Фуксман // Економіка та держава. – 2014. – № 11. – С. 85–89.
4. Роуз П. Банковский менеджмент / П. Роуз ; пер. с англ. со 2-го изд. – М. : Дело, 1997. – 768 с.
5. Вовк В. Сутність і зміст антикризового управління діяльністю комерційного банку [Електронний ресурс] / В. Вовк // Коммунальное хозяйство городов : науч.-техн. сб. – Режим доступу : <http://www.eprints.ksame.kharkov.ua>.
6. Коваленко В. В. Розвиток науково-методичних підходів до оцінювання проблемних кредитів банку як складової системи управління ними / В. В. Коваленко, Т. М. Болгар // Актуальні проблеми економіки : Науковий економічний журнал. – 2013. – № 10. – С. 185 – 195.
7. Косова Т. Д. Система управління кредитними ризиками банку / Т. Д. Косова, Є. М. Поздняков // Торгівля і ринок України. – 2013. – Вип. 35. – С. 201-211.
8. Примостка Л. О. Банківські ризики. Теорія та практика управління: монографія / Л. О. Примостка. – К. : КНЕУ, 2008. – 450 с.
9. Хуторна М. Е. Бюджетування як інструмент управління банком [Електронний ресурс] / М. Е. Хуторна, О. М. Бартош // Ефективна економіка. – 2013. - № 4. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1942>
10. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків» [Електронний ресурс] : Постанова Правління НБУ від 15.03.2004 р. № 104. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0104500-04>.
11. Про затвердження Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих витрат за активними банківськими операціями [Електрон. ресурс] : Постанова Правління Національного банку України № 23 від 25.01.2012 р. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12>.

**Борданова Л.С.**

канд. економ. наук

**Рощина Н.В.**

канд. економ. наук, доцент

Національний технічний університет України «КПІ»

## ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ МОЛОДІ НА РИНКУ ПРАЦІ

## ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССА ТРУДОУСТРОЙСТВА МОЛОДЕЖИ НА РЫНКЕ ТРУДА

## FEATURES OF THE PROCESS OF YOUTH EMPLOYMENT IN THE LABOR MARKET

У статті досліджено особливості процесу працевлаштування молоді на ринку праці, а саме: уточнено сутність поняття «працевлаштування молоді» та визначено основні чинники впливу на означений процес. Отже, аналіз суб'єктно-об'єктних відносин процесу працевлаштування молоді на ринку праці надало можливість визначити його зміст як сукупність соціально-економічних та інституційно-правових заходів, що реалізуються за безпосередньої активної участі молоді, відповідних державних та недержавних органів і спрямовані на забезпечення продуктивної зайнятості та гідних умов праці для молоді, а також створення передумов для її розвитку. Оскільки ключовим аспектом проведеного дослідження є розгляд основних чинників впливу на процес працевлаштування, авторами було запропоновано їх класифікацію, яка дає можливість забезпечити адресність дій щодо регулювання працевлаштування молоді на ринку праці. Крім того, у роботі виокремлено стадії процесу працевлаштування молоді на ринку праці.

**Ключові слова:** молодь, ринок праці, працевлаштування молоді, стадії процесу працевлаштування, чинники впливу.

В статье исследованы особенности процесса трудоустройства молодежи на рынке труда, а именно: уточнена сущность понятия «трудоустройство молодежи» и определены основные факторы влияния на указанный процесс. Таким образом, анализ субъектно-объектных отношений процесса трудоустройства молодежи на рынке труда дало возможность определить его содержание как совокупность социально-экономических и институционально-правовых мер, реализуемых при непосредственном активном участии молодежи, соответствующих государственных и негосударственных органов и направленные на обеспечение продуктивной занятости и достойных условий труда для молодежи, а также создание предпосылок для ее развития. Поскольку ключевым аспектом проведенного исследования является рассмотрение основных факторов влияния на процесс трудоустройства, авторами была предложена их классификация, которая дает возможность обеспечить адресность действий по регулированию трудоустройства молодежи на рынке труда. Кроме того, в работе выделены стадии процесса трудоустройства молодежи на рынке труда.

**Ключевые слова:** молодежь; рынок труда; трудоустройство молодежи; стадии процесса трудоустройства, факторы влияния.

The paper clarified the essence of the concept of «youth employment», the factors affecting youth employment. It was found that the essence of the process of youth employment in the market is a combination of proposals on the youth labour market and the demand of employers. The study of the subject-object relationship of the process of youth employment in the labour market helped to define the content of the process of youth employment as a set of socio-economic and institutional and legal

*activities carried out with the direct active participation of young people, relevant government and non-government bodies and aimed at providing productive employment and decent work for young people, and create conditions for its development. The classification of factors influencing youth employment, which allows for targeted action to manage the employment of young people in the labour market. Highlighted stage of the process of youth employment in the labour market.*

**Keywords:** *young people; labour market; youth employment; the stage of the employment process.*

**Вступ.** Сучасний ринок праці в Україні не в повній мірі виконує свої основні функції та потребує виваженого і гнучкого регулювання з метою усунення дисбалансу між потребою економіки в робочій силі та її пропозицією. Однією з найбільш важливих і одночасно проблемних складових ринку праці є його молодіжний сегмент, що відображає основні тенденції розвитку економіки, освіти та ринку праці. Під час пошуку першого робочого місця пошукач досить часто зустрічається з невідповідністю рівня та якості отриманої освіти, відсутністю досвіду роботи, невідповідністю запитів молоді та пропозицій роботодавців і т.п. Все це посилює напруження на ринку праці та ускладнюють ефективне виконання ним своїх основних функцій. Таким чином, виникає нагальна потреба у врегулюванні процесу працевлаштування молоді з використанням методів та інструментів, що відповідають особливостям та тенденціям розвитку ринку праці.

Проблеми працевлаштування молоді та регулювання її зайнятості досліджено в працях вітчизняних та зарубіжних науковців О. Абашиної, О. Балакіревої, Д. Богині, І. Бондар, М. Долішнього, О. Дяків, Л. Ільч, Т. Заяць, С. Калініної, Т. Кір'ян, Е. Лібанової, Л. Лісогор, Н. Лук'янченко, Ю. Маршавіна, І. Петрової, В. Петюха, В. Рибалко, М. Хромова, Л. Шаульської, О. Яременко, Р. Джекмана, Р. Леярда, Т. Парсонса, Г. Стенлі, Р. Філера та інших. Утім, представлена тема дослідження є вельми актуальною оскільки питання працевлаштування молоді в Україні залишається невирішеним. Більш того, останнім часом відбувається погіршення соціально-економічних умов, що призводить до ускладнення зазначеного процесу та потребує перегляду наявного інструментарію та чинників, що мають найбільш вагомий вплив на його складові.

**Постановка завдання.** Метою даної статті є визначення особливостей процесу працевлаштування молоді на ринку праці взагалі та в Україні зокрема. Відповідно до зазначеної мети завданнями статті є уточнення сутності поняття «працевлаштування молоді» та визначено основні чинники впливу на означений процес.

**Методологія.** Теоретико-методологічну основу роботи становлять праці вітчизняних та зарубіжних вчених у сфері оцінювання ефективності діяльності підприємств. Для досягнення поставленої мети використано загальнонаукові та спеціальні методи дослідження, такі як: системний підхід, методи аналізу та синтезу – було використано для отримання основних результатів дослідження, прийоми логічного узагальнення – для підведення підсумків та написання висновків.

**Результати дослідження.** У економічній теорії працевлаштування розглядається як соціально-економічні відносини між найманими працівниками і роботодавцями щодо доступу перших до робочого місця і включення працівника в конкретну кооперацію праці на робочому місці [1, с.8]. Ці відносини розвиваються під впливом суперечностей, джерелом яких є розбіжності економічних та соціальних інтересів, а носіями – суб'єкти відносин у цій сфері – роботодавці (власники засобів виробництва) і особи найманої праці (власники здатності до праці) [1, с.8].

Працевлаштування, що за своєю сутністю є укладанням угоди про купівлю-продаж робочої сили на ринку праці, є логічною реалізацією виконання посередницької функції ринку праці. Оскільки молодіжний ринок праці має певні специфічні риси, у багатьох випадках працевлаштування молоді на ринку праці ускладнюється саме через ці особливості самого ринку та безпосередньої специфічного товару «робочої сили молоді».

Унікальність молодіжного ринку праці вимагає використання особливих підходів до регулювання процесу працевлаштування молоді, що перш за все потребує ретельно розгляду сутності категорії «працевлаштування». Згідно з трудовим правом працевлаштування трактується як у широкому, так і у вузькому розумінні.

У широкому значенні працевлаштування об'єднує всі форми трудової діяльності, що не суперечать законодавству, включаючи забезпечення себе роботою, у тому числі індивідуальну трудову діяльність, підприємництво, фермерство тощо. У вузькому значенні працевлаштування – це такі форми трудової діяльності, які встановлюються за сприяння органів держави або недержавних організацій на основі ліцензування [2, с.130].

У економічній літературі існує також інша точка зору на визначення працевлаштування в широкому та вузькому розумінні [3, с. 183]: у широкому розумінні воно розглядається як процес будь-якого

влаштування на роботу, як самостійного, так і за допомогою служби зайнятості. Зокрема, це й переведення працівників за умов їх вивільнення на іншу роботу на тому ж підприємстві чи в організації. У вузькому розумінні працевлаштування – це діяльність відповідних державних органів зі сприяння громадянам України в пошуках потрібної роботи й процеси професійної підготовки, перепідготовки тощо.

Працевлаштування молоді розглядається науковцями як система спеціальних економічних та організаційно-правових заходів щодо забезпечення трудової зайнятості такої окремої категорії населення як молодь, що включає самостійне забезпечення роботою або забезпечення роботою з допомогою відповідних державних і недержавних органів [4, с.41].

Поняття «працевлаштування молоді» І.В. Хохряковою визначає як систему спеціальних економічних та організаційно-правових заходів відповідних державних і недержавних органів щодо забезпечення трудової зайнятості такої окремої категорії населення, як молодь [5, с.7].

На основі наявних підходів до визначення особливостей молодіжного ринку праці та сутності працевлаштування, **працевлаштування молоді** пропонуємо розглядати як сукупність соціально-економічних та інституційно-правових заходів, що реалізуються за безпосередньої активної участі молоді, відповідних державних та недержавних органів і спрямовані на забезпечення ефективної зайнятості та гідних умов праці для молоді, а також створення передумов для її розвитку. Працевлаштування молоді – це складний процес, що відображає суспільно-правові відносини між учасниками молодіжного ринку праці, які виникають під час пошуку потрібного робочого місця та влаштування на нього.

Відносини працевлаштування виникають у результаті пошуку роботи фізичною особою і, як зазначено в юридичній літературі, становлять єдність трьох взаємопов'язаних, але відносно самостійних правовідносин: а) між органом працевлаштування і громадянином, який звернувся із заявою про влаштування на роботу; б) між органом працевлаштування і організацією, яка потребує кадрів; в) між громадянином і організацією, куди він направлений на роботу органом працевлаштування [6, с.8].

Дослідники визначають, що вирішальними чинниками під час працевлаштування молоді постають такі [7, с. 153]:

соціальні та професійні орієнтації молоді (соціально-професійний статус; рівень освіти, необхідний для оволодіння професією: сфера діяльності (розумова чи фізична праця) та галузь економіки: конкретна професія; форма власності підприємства чи організації);

мотиви професії (самореалізація та прояв здібностей; матеріальна забезпеченість; престиж та кар'єра; спілкування (робота в колективі, стосунки з клієнтами); зміст праці (інтерес до професії, творчий характер, результат праці, самостійність рішення; удосконалення навичок, умови праці, суспільна користь);

економічні орієнтації (оцінка соціально-економічних процесів у суспільстві та матеріального статусу родини, ставлення до багатства, безробіття, соціального розшарування суспільства; уявлення про наявні в суспільстві способи досягнення багатства тощо);

уявлення про життєвий успіх та способи його досягнення (життєво значущі цілі та основні способи їх досягнення, місце матеріального достатку в структурі життєво значущих цілей тощо);

економічна активність – досвід самостійних заробітків, регулярність економічної активності; ставлення до заняття бізнесом, комерцією та бажанням ними займатися; орієнтація на власний бізнес, свою справу; можливі дії в разі безробіття.

На нашу думку, різноманітні чинники, що впливають на працевлаштування молоді можуть бути розподілені на дві основні групи (рис.1): зовнішні (характеризують загальний стан сфери працевлаштування і державного впливу на ці процеси) та особистісні, що характеризують конкурентоспроможність молоді людини на ринку праці та розкривають її специфічні особливості як носія робочої сили. Зовнішні чинники, у свою чергу, включають такі: загальноекономічні, інституційно-організаційні, правові.

Необхідність класифікації чинників впливу обумовлена тим, що їх виокремлення за групами дозволяє здійснювати адресний управлінський вплив на кожний з чинників, що дозволить створити більш сприятливі умови для працевлаштування молоді.

Відносини суб'єктів молодіжного ринку праці щодо працевлаштування (місцеві органи влади; державна служба зайнятості; навчальні заклади; кадрові агенції; підприємства та організації; профспілки; спеціалізовані видання) мають багатовекторний характер і кінцевою метою визначають збалансування попиту та пропозиції робочої сили у віці 16-35 років (рис. 2), тобто задоволення потреб економіки в робочі сили та прагнень молоді людини знайти сферу прикладання своєї праці та джерело отримання доходу.

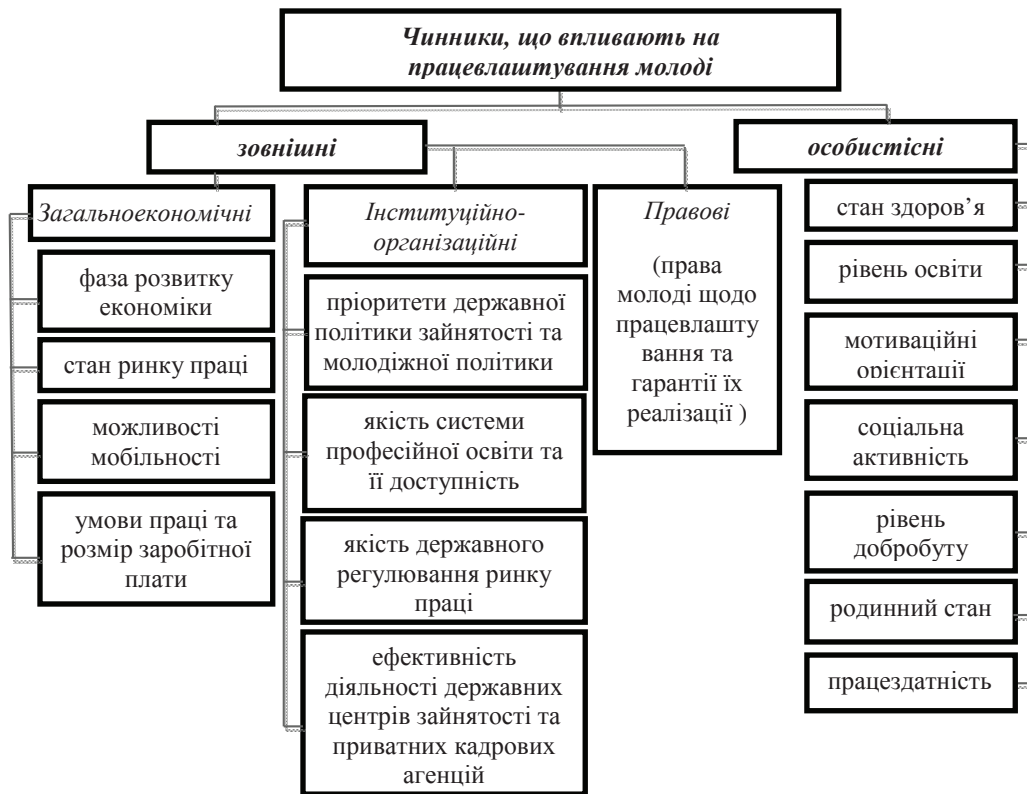


Рис. 1. Класифікація чинників, що впливають на працевлаштування молоді

М.М. Руженський зазначає, що суб'єкти працевлаштування в процесі взаємодії мають на меті власні економічні та соціальні інтереси, узгодження яких може дати позитивний результат. При цьому необхідно враховувати, що претендент на робоче місце повинен відігравати в процесі працевлаштування активну роль, стимулюючи свій розвиток, здібності та нахили у сфері трудової діяльності для того, щоб забезпечити власний соціальний захист [1, с.9].

Наведене визначення є справедливим й для працевлаштування молоді.

Одним з векторів суб'єктно-об'єктних відносин процесу працевлаштування молоді на ринку праці є стимулювання працевлаштування молоді. У контексті трудових відносин, стимулювання працевлаштування громадян, що є недостатньо конкурентоспроможними на ринку праці (у тому числі – молоді) І. В. Мартинюк визначає як невід'ємну частину національної соціальної політики, цілеспрямовану діяльність органів державної влади, спрямовану на створення економічних та правових підстав отримання такими громадянами потрібної роботи чи започаткування власної справи [8, с. 180].

На його думку, стимулювання працевлаштування осіб, що є недостатньо конкурентоспроможними на ринку праці має ґрунтуватись на таких принципах [8, сс. 181-182]:

1. Прозорість та доступність – за цим принципом стимули повинні бути зрозумілими для кожного роботодавця (підприємця) – активно проводиться роз'яснювальна робота серед власників підприємств, відповідні рішення (проекти рішень) оприлюднюються в засобах масової інформації.

2. Реальність та дієвість – стимул повинен передбачати реальні механізми реалізації, які, по-перше, відповідали б актуальному стану ринку праці, по-друге, розроблялися з урахуванням тенденцій розвитку економіки – відірваність стимулів від сучасного стану речей не тільки знизить їх дієвість, а й підвищить тінізацію ринку праці.

3. Поступовість – роль стимулу полягає не тільки в тому, щоб надати матеріальну компенсацію роботодавцю за працевлаштування певних категорій осіб, а й сприяти їх подальшій праці на конкретному робочому місці. Тому незважаючи на максимальну дію стимулу за умови жорсткого зв'язку «виконав умови – отримав переваги», ефективніше розтягти в часі застосування заохочення, застосовувати його через певний період часу після виконання умов заохочення.

4. Взаємні гарантії сторін – зафіксовані державою гарантії отримання компенсації за умови виконання умов працевлаштування осіб, що є недостатньо конкурентоспроможні на ринку праці протиставляються гарантіям роботодавця виплачувати зарплату не нижче визначеного розміру та не

ініціювати припинення трудових відносин за власної волі протягом певного періоду часу. За порушення взаємних гарантій передбачена відповідальність: у разі невиконання гарантій роботодавцем, він повинен повернути отриману компенсацію; у разі невиплати цієї компенсації може захищати свої права в судовому порядку.

5. Комплексність та системність – за цим принципом визнається необхідність врахування всіх можливих чинників (організаційних, моральних, соціологічних, економічних, правових тощо) під час введення в дію стимулу. Застосування чинників не по одному, а в сукупності сприятиме найбільш оптимальному результату. У той же час потрібно постійно виявляти та усувати суперечності між чинниками, сприяти створенню системи стимулювання, яка є внутрішньо збалансованою за рахунок взаємного узгодження її елементів.

6. Регламентация – застосування стимулів повинне визначатися за допомогою різних інструкцій, положень, правил. Саме чітка регламентація прав і обов'язків сторін, закріплення їх на нормативному рівні сприятиме не декларативній, а реальній дії механізму стимулювання.

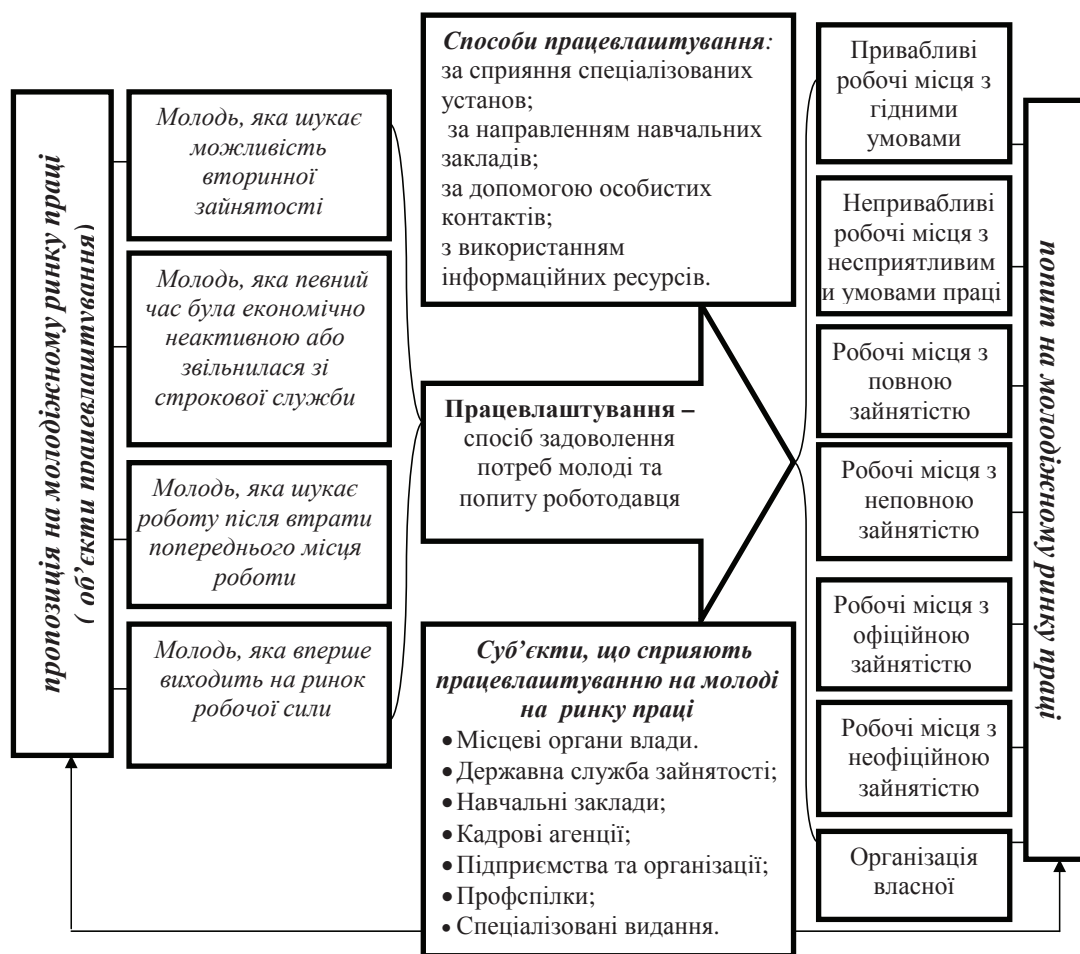


Рис. 2. Структурна схема суб'єктно-об'єктних відносин процесу працевлаштування молоді на молодіжному ринку праці

Оскільки молодь є також неконкурентоспроможною категорією на ринку праці, визначені І. В. Мартинюк принципи є справедливими й для молодіжного ринку праці та взаємодії його учасників.

На думку В.В. Безусого, процес працевлаштування можна розділити на дві стадії. Перша – підшукування роботи, друга – укладання трудового договору. Так, процес працевлаштування починається з того, що особа, яка бажає працювати звертається до органів, що опікуються працевлаштуванням, з метою сприяння в підшукуванні роботи або починає самостійно підшукувати собі роботу. До органів, які опікуються працевлаштуванням належать: Міністерство праці та соціальної політики України, державна служба зайнятості, місцеві державні органи, органи місцевого самоврядування, громадські організації, суб'єкти підприємницької діяльності [6, с.8].

На нашу думку, працевлаштування молоді є набагато складнішим процесом і включає щонайменше 6 основних стадій:

1. Усвідомлення необхідності пошуку роботи та прийняття рішення щодо працевлаштування.
2. Вибір способу пошуку роботи (самостійно або із залученням третіх осіб).
3. Об'єктивна самооцінка власної конкурентоспроможності на ринку праці.
4. Збирання та аналіз оперативної інформації щодо стану ринку праці та наявних вакансій потрібної роботи.
5. Виконання практичних дій щодо отримання робочого місця (подання резюме, співбесіди, участь у професійних випробуваннях і конкурсах тощо).
6. Укладання трудової угоди (у разі офіційного працевлаштування) або усної домовленості (у разі неофіційного працевлаштування), щодо прийняття на роботу та визначення умов праці.

**Висновок.** Таким чином, дослідження особливостей процесу працевлаштування молоді на ринку праці взагалі та в Україні зокрема надало можливість встановити, що сутність суб'єктно-об'єктних відносин процесу працевлаштування молоді на ринку праці полягає в поєднанні пропозиції на молодіжному ринку праці та попиту роботодавців, а їх зміст визначається запропонованою структурною схемою. Представлений результат становить наукову новизну проведеного дослідження. Поряд з цим, він створює підґрунтя для виваженого регулювання працевлаштування молоді на регіональному ринку праці та формування відповідного інституційно-організаційного забезпечення.

Крім того, до основних результатів роботи, що формують наукову новизну, необхідно додати запропоновану авторами класифікацію основних чинників впливу на процес працевлаштування молоді в сучасних соціально-економічних умовах, яка дає можливість забезпечити адресність дій щодо регулювання зазначеного процесу.

Перспективами подальших наукових досліджень є виявлення особливостей становлення молодіжного ринку праці безпосередньо в Україні та основних проблем, що супроводжують зазначений процес.

#### Література:

1. Руженський М. М. Працевлаштування як форма соціального захисту населення / М. М. Руженський // Ринок праці та зайнятість населення. – 2013. – № 2. – С. 8–11.
2. Болотіна Н.Б. Трудове право України: підручник / Н.Б.Болотіна, Г.І.Чанишева. – К.:Знання, 2000. – 564 с.
3. Золотухіна Л. О. Перше працевлаштування за чинним Кодексом законів про працю та проектом Трудового кодексу України / Л. О. Золотухіна, М.А. Пивонос // Науковий вісник Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ. – 2012. – № 3. – С. 181-186.
4. Щотова Ю.М. Правове регулювання працевлаштування молоді в Україні: монографія / Ю.М. Щотова. – К.:АПСВ, 2007. – 192 с.
5. Хохрякова І.В. Державне управління зайнятістю молоді в контексті формування нових державно суспільних відносин в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. наук з держ. управління: спец. 25.00.01 «Теорія та історія держ. управління» / І.В.Хохрякова. Дніпропетровськ, 2010. – 20 с.
6. Безусий В.В. Правове регулювання працевлаштування в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук.: спец. 12.00.05 «Трудове право» / В.В.Безусий. Харків, 2007. 19 с.Пасічніченко С. В. Соціальний захист молоді у сфері працевлаштування як знаряддя реалізації державної політики зайнятості / С. В. Пасічніченко // Соціальна робота в Україні: теорія і практика. – 2013. – № 12. – С. 151–161.
7. Мартинюк І. В. Поняття та значення стимулювання працевлаштування громадян, які є недостатньо конкурентоспроможними на ринку праці / І. В. Мартинюк // Митна справа. – 2013. – № 5(2.2). – С. 178–185.

**Воржакова Ю. П.**

канд. економ. наук

Національний Технічний Університет України «КПІ»

## ВПРОВАДЖЕННЯ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ У ДІЯЛЬНІСТЬ ПОЛІГРАФІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

## ВНЕДРЕНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПОЛИГРАФИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

## COMPETITION POLICY IMPLEMENTATION PROCESS ACTIVITIES IN PRINTING COMPANYY

У статті розглянуто процес впровадження конкурентної політики у діяльність поліграфічних підприємств на основі побудови алгоритму впровадження механізму формування конкурентної політики поліграфічних підприємств та врахування потреб і платоспроможності замовників і споживачів. Визначені основні конкурентні детермінанти підприємства, що впливають на ефективність конкурентної політики, зокрема, на стан підприємства і приведені основні чинники, які впливають на кожну з детермінант, а саме: попит на продукцію підприємства, стан потреб і платоспроможності споживачів, конкурентні ресурси, наявність інноваційного процесу та виробничі чинники. Наведено послідовність процесу впровадження механізму формування конкурентної політики поліграфічних підприємств. Зазначені рекомендації з використання приведеної послідовності впровадження механізму формування конкурентної політики поліграфічних підприємств. Проаналізовано основні складові, на які звертають увагу замовники поліграфічної продукції.

**Ключові слова:** конкурентна політика, конкурентні детермінанти, поліграфічні підприємства, замовники поліграфічних підприємств.

В статье рассмотрен процесс внедрения конкурентной политики в деятельность полиграфических предприятий на основе построения алгоритма внедрения механизма формирования конкурентной политики полиграфических предприятий и учета потребностей и платежеспособности заказчиков и потребителей. Определены основные конкурентные детерминанты предприятия, влияющие на эффективность конкурентной политики, в частности, на состояние предприятия и приведены основные факторы, которые влияют на каждую из детерминант, а именно: спрос на продукцию предприятия, состояние потребностей и платежеспособности потребителей, конкурентные ресурсы, наличие инновационного процесса и производственные факторы. Представлена последовательность процесса внедрения механизма формирования конкурентной политики полиграфических предприятий. Указанные рекомендации по использованию приведенной последовательности внедрения механизма формирования конкурентной политики полиграфических предприятий. Проанализированы основные составляющие, на которые обращают внимание заказчики полиграфической продукции.

**Ключевые слова:** конкурентная политика, конкурентные детерминанты, полиграфические предприятия, заказчики полиграфических предприятий.

The article deals with the process of implementing competition policy in the activities of printing companies based construction algorithm implementation mechanism of formation of competition policy and printing companies and the needs of the solvency of customers and consumers. The main competitive determinants enterprises, affecting the efficiency of competition policy, particularly on the state of the



company and presented the main factors that affect each of determinants, namely the demand for the company, state requirements and solvency of customers, competitive resources, availability of the innovation process and production factors. Shows the sequence of the implementation process of the formation mechanism of competition policy printing companies. These recommendations resulted from the use of sequence implementation mechanism of formation of competition policy printing companies. The basic components for which customers pay attention printed products.

**Keywords:** competition policy, competitive determinants, printing companies, printing companies customers.

**Вступ.** Для поліграфічних підприємств питання формування та реалізації конкурентної політики на сьогодні набуває не аби якої актуальності, враховуючи стан промисловості. Оптимальне поєднання заходів конкурентної політики, здебільшого економічного та організаційно-адміністративного характеру надаватимуть змогу підприємству ефективно реалізовувати власні конкурентні переваги та забезпечувати високу конкурентоспроможність в умовах існуючого конкурентного середовища.

Актуальність та недостатня розробленість означеної проблеми визначили мету дослідження, що полягає у вивченні процесу впровадження конкурентної політики на підприємстві, як інструменту забезпечення високого рівня конкурентоспроможності.

Теоретичну базу дослідження становлять праці вітчизняних та зарубіжних фахівців з питань формування конкурентної політики підприємств, способів забезпечення високого рівня конкурентоспроможності, зокрема, найбільш повно ці проблеми висвітлені у роботах Барон Л. І., Борисенко З. М., Гавриша О. А., Геєця С. В., Кашуби Я. М., Кваснюк Б. Є., Князевої І. В., Мохонько Г. А., Полянської А. С., Семиноженко В. П., Штангрета А. М. та ряду ін., які фокусують увагу на визначенні сучасних тенденцій і розвитку теорії конкурентоспроможності з метою визначення позиції конкурентної політики на поліграфічних підприємствах.

**Постановка завдання.** Основною метою цієї статті є визначення особливостей процесу впровадження конкурентної політики у діяльність поліграфічних підприємств, визначення основних конкурентних детермінант підприємства, що впливають на ефективність конкурентної політики, а також аналіз основних складових, на які звертають увагу замовники поліграфічної продукції.

**Методологія.** Теоретико-методологічну основу роботи становлять розробки вітчизняних та зарубіжних вчених у сфері управління поліграфічними підприємствами. Для досягнення поставленої мети використано такі загальнонаукові та спеціальні методи дослідження: абстрактно-теоретичний – при вивченні суті й визначенні напрямів удосконалення основних категорій дослідження; графічний – для наочного відображення запропонованих положень дослідження; системний та порівняльний аналіз – при розробленні послідовності впровадження механізму формування конкурентної політики підприємств; експертний метод – при пропонуванні класифікації замовників поліграфічних підприємств; метод логічного узагальнення – при розробленні основних рекомендацій щодо перспектив і можливостей використання конкурентної політики на поліграфічних підприємствах і формулюванні висновків.

**Результати дослідження.** Впровадження конкурентної політики доцільно орієнтувати на збалансування конкурентних детермінант підприємства, а саме підтримання розвитку конкурентних переваг, підтримка високої конкурентної позиції, формування стратегії конкуренції та підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства.

Основними конкурентними детермінантами підприємства виступають:

- формування конкурентних переваг;
- визначення конкурентної позиції;
- забезпечення високого рівня конкурентоспроможності;
- формування стратегії конкуренції [8].

Визначення конкурентних детермінант доповнюється основними чинниками, які впливають на кожну з детермінант, а саме: попит на продукцію підприємства (стан потреб і платоспроможності споживачів), конкурентні ресурси, наявність інноваційного процесу та виробничі чинники.

Конкурентну позицію підприємства можна представити як місце, що займає підприємство на ринку стосовно конкурентів, як похідну від конкурентних переваг підприємства. Поряд з тим, конкурентна позиція суб'єкта на ринку базується на його конкурентоспроможності.

Отримання конкурентної переваги забезпечує суб'єкту досягнення конкурентної позиції, за якої він долучається до задоволення платоспроможного попиту. Попит на продукцію формується залежно від стану потреб і платоспроможності споживачів [6].

Виходячи з вище наведеного, можна сформувати ланцюжок взаємозв'язку означених понять: конкурентні переваги визначають конкурентну позицію підприємства на ринку, яку підприємство може використовувати для формування та посилення власної конкурентоспроможності та формування стратегії конкуренції (рис. 1).

Участь суб'єкта у конкурентній боротьбі є можливою лише за наявності у розпорядженні достатнього обсягу ресурсів. Конкурентні ресурси, які є сукупністю матеріальних і нематеріальних компонентів, і формують цілісне середовище, а також сприяють підвищенню попиту на інші компоненти середовища, можуть використовуватись для створення конкурентної переваги та досягнення високої конкурентної позиції.

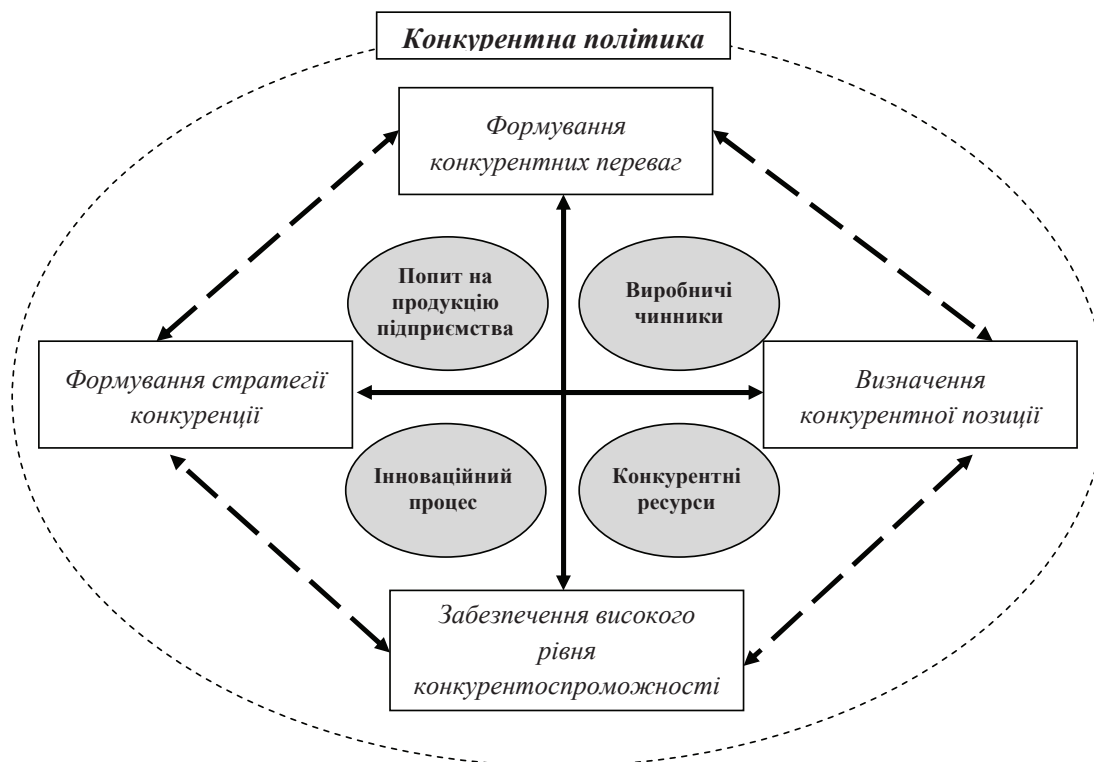


Рис. 1. Конкурентні детермінанти підприємства у системі конкурентної політики.  
Складено на основі [1; 2; 5; 8].

У свою чергу, механізм мобілізації ресурсів надає можливість отримувати конкурентні переваги. Цей механізм включає такі етапи, як 1) аналіз можливостей та ресурсів, якими повинен володіти суб'єкт для отримання конкурентної переваги, 2) категоріальне та споживче сегментування, 3) формування необхідної ресурсної бази, 4) формування передумов для отримання конкурентних переваг, 5) реалізація конкурентних можливостей, отримання ключової та відмінної компетентності, що характеризує специфіку й особливості споживчої пропозиції, 6) придбання стратегічно значущих активів, 7) успішна реалізація маркетингових програм, направлених на просування продукту (у рамках категоріального та споживчого сегментування), 8) отримання конкурентної переваги. Конкурентні ресурси, являючи собою фактори конкурентоспроможності, забезпечують виникнення явища конкурентоспроможності суб'єкта.

Зазначені конкурентні детермінанти створюють систему, компоненти якої взаємно підсилюються, кожна детермінанта впливає на всі інші. Перевага на одній з детермінант не є основою для переваги в промисловості.

Оскільки конкурентні детермінанти підприємства виступають основою конкурентної політики, то процес впровадження конкурентної політики підприємства доцільно представити у вигляді послідовності впровадження механізму формування конкурентної політики у діяльність поліграфічних підприємств, що наведено на рис. 2.

Крок 1. Розробка плану аналізу конкурентних детермінант. На даному етапі за досліджуваний період збираються форми бухгалтерської і статистичної звітності, а також аналітичні дані щодо діяльності підприємства. Також проводиться аналіз зовнішнього середовища (макро- та мікрооточення, аналіз постачальників, конкурентів) та аналіз внутрішнього середовища. Даний етап надає можливість виявити проблемні місця розвитку конкурентних детермінант підприємства.

Крок 2. Структуризація конкурентних детермінант відповідно до системного підходу надає можливість виявлення всіх істотних факторів і взаємозв'язків, що впливають на систему. Метод структуризації надає змогу навіть при проведенні чисто якісного аналізу одержати нові ідеї, розкрити можливі рішення досліджуваної проблеми на різних рівнях управління. Все це зменшує можливість випустити з розгляду важливі фактори та взаємозв'язки.

Крім того, структуризація надає змогу цілеспрямовано визначити існуючий негативний вплив на конкурентні детермінанти та напрями його усунення. Структуризація і на її основі ранжування складових частин і елементів конкурентних детермінант за рівнями складності надають можливість визначитися з показниками якості та простежувати їх на будь-якому рівні ранжування.

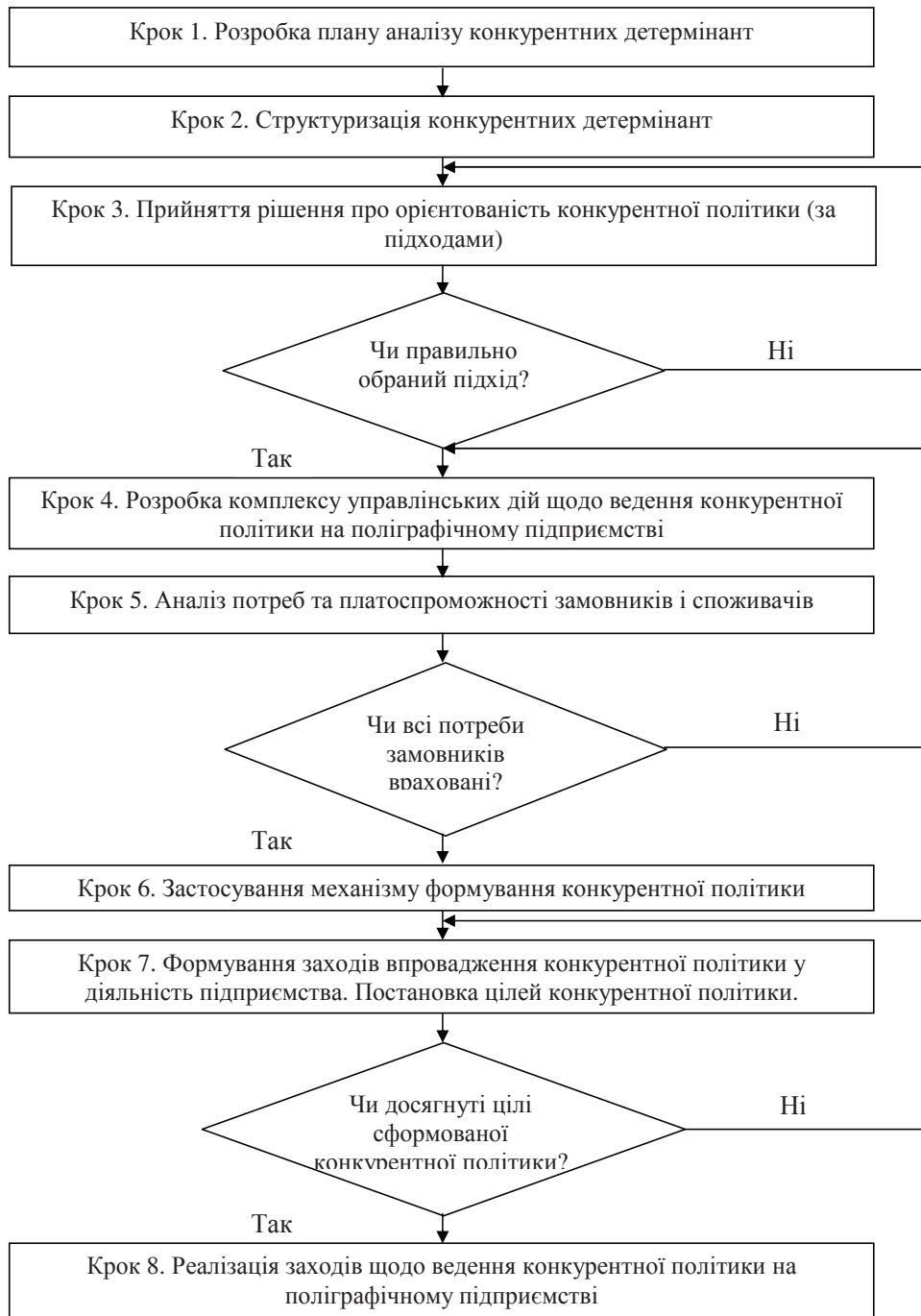


Рис. 2. Послідовність процесу впровадження механізму формування конкурентної політики поліграфічних підприємств.

Джерело: [розроблено автором]

Крок 3. Прийняття рішення про орієнтованість конкурентної політики (за підходами). Оптимальними для поліграфічної промисловості є клієнтоорієнтований, конкурентоорієнтований та ресурсний підходи [3]. На третьому етапі визначається доцільність проведення конкурентної політики на підприємстві з вибором найбільш оптимального підходу шляхом здійснення порівняння альтернатив за очікуваними ефектами їх реалізації та вибір кращої альтернативи на підставі критеріїв, ідентифікованих на етапі діагнозу проблеми.

Крок 4. Розробка комплексу управлінських дій щодо ведення конкурентної політики носить переважно управлінський характер і здійснюється шляхом прийняття управлінських рішень щодо запровадження конкурентної політики на підприємстві. Для цього групою спеціалістів, що розробила план аналізу конкурентних детермінант і структурувала, визначаються виконавці з дотриманням принципу відповідності їх кваліфікації рівню складності та компетентності поставлених перед ними завдань. Також передбачаються джерела забезпечення останніх необхідними і достатніми ресурсами для їх реалізації.

Визначена група, на основі обробленої інформації щодо конкурентних детермінант, їх структурування та визначеним підходом, формує основні критерії, за якими буде здійснюватись оцінка ефективності конкурентної політики.

Крок 5. Аналіз потреб і платоспроможності замовників і споживачів необхідний при використанні будь-якого підходу формування конкурентної політики. Такий аналіз показує напрям впливу на конкурентні детермінанти підприємства та надає можливість ефективно використовувати його у процесі функціонування систем [7].

Подана класифікація замовників поліграфічних підприємств, й, відповідно, зазначені потреби замовників систематизовані на основі [4]. Аналіз потреб замовників надає змогу зробити висновок, що основними потребами замовників є можливість підприємства виготовляти якісну продукцію, при цьому надавати якісний сервіс. Під якісним сервісом замовники розуміють не лише загальноприйнятні швидкості реагування, професіоналізм менеджера, відсутність проблеми з доставкою продукції, але й уважність до замовників, довіра, тісні відносини, власна значущість для підприємства, а також безпосереднє знайомство з виробництвом, і часто – керівництвом друкарні. Таким чином, аналізуючи потреби замовника, необхідно за наявності чітко визначених потреб конкретного замовника, також враховувати і його додаткові побажання, а також ризики відносно замовлення (рис. 3).

Крок 6. Застосування механізму формування конкурентної політики припускає комплекс заходів щодо організації процесу формування конкурентної політики з врахуванням всіх складових механізму.

Крок 7. Формування заходів впровадження конкурентної політики у діяльність підприємства. Одним з головних аспектів даного етапу впровадження механізму формування конкурентної політики поліграфічних підприємств є постановка цілей конкурентної політики. Даний етап передбачає, розробку плану впровадження цих заходів, визначення відповідальних осіб за виконання приведених заходів та строків запровадження заходів (таблиця).

Крок 8. Реалізація заходів щодо ведення конкурентної політики на підприємстві.

Кожен етап (блок) має зворотний зв'язок з блоком методика оцінки ефективності конкурентної політики, тобто після кожного етапу методика може доопрацьовуватися залежно від специфічних умов конкретного підприємства.

Кожен етап реалізації алгоритму впровадження механізму формування конкурентної політики поліграфічних підприємств знаходиться під постійним моніторингом і контролем з боку керівництва, оскільки від отриманих результатів залежатиме подальша політика підприємства.

Як рекомендації з використання приведеної послідовності впровадження механізму формування конкурентної політики поліграфічних підприємств пропонуються наступні положення:

- 1) Методика апробується під контролем і при безпосередній участі керівника підприємства.
- 2) Оцінюються складові конкурентної політики відповідними відділами (наприклад, фінансова складова – фінансовим відділом в особі фінансового директора, кадрова – за участю служби управління персоналом, інноваційна – керівником виробничого відділу).
- 3) Термін проведення процесу впровадження, що рекомендується, – 1 місяць.
- 4) Всі результати зводяться воедино із застосуванням таблично-графічного інструментарію, з побудовою підсумкової таблиці оцінки ефективності конкурентної політики
- 5) Результати впровадження конкурентної політики доводяться до всіх членів робочої групи, з роз'ясненнями величин і рекомендацій з оптимізації управління конкурентною політикою.
- 6) На підставі отриманих даних розробляється програма (алгоритм) управління конкурентною політикою на поліграфічному підприємстві.



Рис. 3. Перелік основних складових, на які звертають замовники поліграфічної продукції  
Джерело: [розроблено автором]

Таблиця

**Заходи та інструменти впровадження конкурентної політики поліграфічних підприємств**

Заходи впровадження	Інструменти
Організація робочої групи	Схема розподілу відповідальності співробітників, посадові інструкції
Проведення нарад щодо ведення конкурентної політики на підприємстві (з наданням пропозицій)	Схема аналізу потреб замовників, результати аналізу платоспроможності споживачів, звітність аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища
Розробка збалансованої системи цілей, задач, планів	Звітність підприємства, плани впровадження заходів
Регламентація порядку виконання окремих видів управлінських робіт	Графік виконання заходів
Створення спеціалізованої інформаційної системи	Схема електронних комунікацій.

Реалізація запропонованого алгоритму приведе до підвищення рівня ефективності конкурентної політики підприємства, і, відповідно, до забезпечення високого рівня конкурентоспроможності в довгостроковій перспективі.

**Висновки.** Для ефективного застосування конкурентної політики на поліграфічних підприємствах сформовано послідовність процесу впровадження конкурентної політики базується на конкурентних детермінантах підприємства, що характерні для більшості поліграфічних підприємств країни. Досягнення цілей впровадження механізму та реалізації алгоритму забезпечено розробленням підходу до аналізу конкурентних переваг підприємства, аналізу потреб

замовників і схеми розподілу відповідальності в задачі управління конкурентною політикою, що забезпечує формування передумов інноваційного типу поведінки суб'єктів господарювання з метою забезпечення їх конкурентоспроможності на основі створення ексклюзивних конкурентних переваг. Основними інструментами впливу на конкурентну політику визначено програми щодо зміни ролі споживачів і замовників, стимулювання попиту на інновації та активізація їх повторного використання, розвиток ідей інтеграційного управління, встановлення пріоритетів управлінського впливу, тощо.

Наукова новизна отриманих результатів полягає у визначенні інструментів, за рахунок яких можна реалізувати опосередкований вплив на саму конкурентну політику підприємства та на його конкурентоспроможність.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямку є глибоке вивчення процесу управління конкурентною політикою та визначення особливостей його для поліграфічних підприємств.

#### Література:

1. Балабанова Л. В. Маркетингове управління конкуренто-проможністю підприємств : стратегічний підхід : монографія / Л. В. Балабанова, В. В. Холод. – Донецьк: Дон ДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2006. – 294 с.
2. Бузько И. Р. Стратегический потенциал и формирование приоритетов в развитии предприятий: монография / И. Р. Бузько, И. Е. Дмитренко, Е. А. Суценко. – Алчевск: ДГМИ, 2002. – 217 с.
3. Воржакова Ю.П. Сучасні підходи до формування конкурентної політики поліграфічних підприємств // Ю. П. Воржакова // Збірник наукових праць «Формування ринкової економіки». – Київ, 2012. – № 28. – С. 53–63.
4. Довгань Л. Є. Механізм формування конкурентної політики поліграфічних підприємств / Л. Є. Довгань, Ю. П. Воржакова // Актуальні проблеми економіки. – К., 2014. – № 4. – с. 32–40.
5. Зозульов О.В. Про посилення конкурентних переваг підприємства / О. В. Зозульов // Економіка України. – 2003. – № 8. – С. 33–38.
6. Иванов Ю. Б. Конкурентні переваги підприємства: Оцінка, формування та розвиток : монографія / Ю. Б. Иванов, П. А. Орлов, О. Ю. Іванова. – Х.: Інжек, 2008. – 352 с.
7. Камаев В. А. Применение структурирования функции качества для изменения технических характеристик продукции на основе требований потребителей / В. А. Камаев, Ю. Ю. Андрейчиков // Изв. ВолгГТУ. Серия «Актуальные проблемы управления, вычислительной техники и информатики в технических системах»: межвуз. сб. науч. ст. / ВолгГТУ. – Волгоград, 2007. – Вып. 1, №1. – С. 59–64.
8. Смолін І. В. Детермінанти конкурентоспроможності підприємства та їх взаємозв'язок / І. В. Смолін // Стратегія підприємства: зміна парадигми управління та інноваційні рішення для бізнесу. – Зб. матер. Міжнар. наук.–практ. конф. – К. : КНЕУ, 2013. – С. 122–124.

**Гавриш О. А.**

доктор техн. наук, професор

**Черняк Г. М.**

Національний технічний університет України «КПІ»

## **РОЗРОБЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ГАЛУЗІ**

## **РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ**

## **DEVELOPING THE STRATEGY OF ECONOMIC SECURITY OF ENERGY COMPANIES**

*Проблема розроблення стратегії забезпечення економічної безпеки підприємств енергетичної галузі є надзвичайно актуальною, що викликає необхідність її комплексного вирішення з урахуванням сучасних тенденцій розвитку підприємств, використання нових технологій та проблем, викликаних кризовими станами, що наразі існують. У статті пропонується власне бачення вимог, яким має відповідати процес розроблення стратегії забезпечення економічної безпеки підприємств, а саме: існування обмежень, зумовлених рівнем економічної безпеки підприємства, проявами зовнішнього середовища; адекватність стратегії забезпечення економічної безпеки підприємства економічній ситуації в країні; відповідність стратегії забезпечення економічної безпеки загальній стратегії безпеки країни; альтернативність вибору стратегії. Показано місце стратегії забезпечення економічної безпеки і ієрархії стратегій енергетичного підприємства. Запропоновано виділяти стратегії забезпечення економічної безпеки підприємств енергетичної галузі залежно від зон (рівня) економічної безпеки. Для розроблення стратегії забезпечення економічної безпеки підприємств енергетичної галузі визначено алгоритм та інструментарій формування такої стратегії.*

**Ключові слова** : стратегія, економічна безпека, забезпечення.

*Проблема разработки стратегии обеспечения экономической безопасности предприятий энергетической отрасли является чрезвычайно актуальной, что вызывает необходимость ее комплексного решения с учетом современных тенденций развития предприятий, использования новых технологий и проблем, вызванных кризисными состояниями, которые на данный момент существуют. В статье предлагается свое видение требований, которым должен соответствовать процесс разработки стратегии обеспечения экономической безопасности предприятий, а именно: существование ограничений, обусловленных уровнем экономической безопасности предприятия, проявлениями внешней среды; адекватность стратегии обеспечения экономической безопасности предприятия экономической ситуации в стране; соответствие стратегии обеспечения экономической безопасности общей стратегии безопасности страны; альтернативность выбора стратегии. Показано место стратегии обеспечения экономической безопасности и иерархии стратегий энергетического предприятия. Предложено выделять стратегии обеспечения экономической безопасности предприятий энергетической отрасли в зависимости от зон (уровня) экономической безопасности. Для разработки стратегии обеспечения экономической безопасности предприятий энергетической отрасли определен алгоритм и инструментальный формирование такой стратегии.*

**Ключевые слова** : стратегия, экономическая безопасность, обеспечения.

*The problem of the development strategy for the economic security of enterprises energy sector is extremely important that it necessitates an integrated solution with current business trends, the use of new technologies and problems caused by crisis conditions that currently exist. The article offers own vision requirements to be met by the process of developing a strategy to ensure economic security, namely the existence of restrictions caused by the level of economic security, environmental displays; adequacy strategy for economic security economic situation in the country; compliance strategy to ensure economic security overall security strategy; alternative selection strategy. The place strategies to ensure economic security and energy strategies of the company hierarchy. A highlight economic security strategy for the energy sector enterprises depending on the zone (level) economic security. To develop a strategy for ensuring the economic security of the energy sector enterprises defined algorithm and forming tools of this strategy.*

**Keywords:** *strategy, economic security, insurance.*

**Вступ.** Питання забезпечення високого рівня економічної безпеки підприємств досліджувалися багатьма вченими як в Україні, так і за кордоном, що підтверджує актуальність даної сфери дослідження. Вагомий внесок у розвиток теоретичних засад економічної безпеки підприємства внесли С. М. Ілляшенко, Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьова, О. М. Ляшенко, А. І. Сухорукова, С. В. Кавун, С. М. Шкарлет, Л. О. Корчевська, В. І. Ящук та ін. Питанням стратегічного розвитку підприємств присвячені праці О. А. Гавриша, С. В. Войтко, В. Г. Герасимчука, В. В. Дергачової, О. О. Охріменко, Л. М. Шульгіної.

Разом з тим, неповною мірою розглянуті питання розроблення стратегії забезпечення економічної безпеки енергетичних підприємств, що зумовлює актуальність наукових досліджень у даній сфері.

**Постановка завдання.** Основними завданнями даного дослідження є : аналіз теоретичних підходів до стратегії забезпечення економічної безпеки підприємства; виокремлення основних етапів процесу розроблення та реалізації стратегії забезпечення економічної безпеки енергетичного підприємства; визначення алгоритму та інструментарію формування такої стратегії.

**Методологія дослідження.** Для досягнення поставленої мети було використано наступні методи дослідження : графічний – для наочного відображення процесу розроблення стратегії забезпечення економічної безпеки підприємств енергетичної галузі, визначення стратегій залежно від зон економічної безпеки; аналізу – для визначення місця стратегії забезпечення економічної безпеки в загальній ієрархії стратегій підприємства; теоретичне узагальнення – для обґрунтування переліку стратегій забезпечення економічної безпеки.

**Результати дослідження.** Ключовим моментом подальшого розвитку відносин Україна – ЄС в енергетичній сфері є трансформація моделі енергетичного ринку, виникнення конкуренції між вітчизняними виробниками електроенергії, що спричинить загрози, але разом з тим, містить численні можливості успішного розвитку енергетичної галузі України. У сучасних умовах реформування ринку електроенергетики успішність та ефективність роботи енергетичних підприємств, зокрема, теплоелектростанцій (ТЕС), залежить від правильно обраної стратегії. За роками будівництва більшість ТЕС побудовані у 70-80 рр. минулого століття, відповідно існує потреба в їх оновленні та реконструкції, оскільки подальша експлуатація несе значні ризики виникнення техногенних аварій, проблем з постачанням електроенергії населенню та неконтрольованого збільшення собівартості електроенергії.

За встановленою потужністю переважають енергогенеруючі підприємства ПАТ «ДТЕК Дніпроенерго» та ПАТ «Центренерго», що обумовлено кількістю енергоблоків - відповідно 25 блоків і 23 блоки. При цьому використання встановленої потужності на ТЕС України є низьким – лише третина потужностей використовується.

На сьогодні загальноприйнятого стандарту щодо змісту стратегії та її структури не існує, що пояснюється складністю та багатоплановістю трактування даної категорії.

Забезпечення економічної безпеки енергетичного підприємства потребує розроблення відповідного інструментарію, який надасть можливість підприємству досягти достатнього рівня безпеки в умовах нестабільного ринкового середовища, поставлених стратегічних цілей і переваг на ринку енергетики. Необхідною складовою успішності підприємства є прийняття правильних управлінських рішень як на тактичному, так і на стратегічному горизонті діяльності, з огляду на що постає завдання у розробленні стратегій забезпечення економічної безпеки як частини загальної стратегії енергетичного підприємства.

Концептуально поняття «стратегії» в економічній літературі трактують як :

– мету управління (ідеальну модель підприємства, в якій реалізується бачення його керівників,



власників); позицію на ринках (передусім конкурентну участь на ринках, захоплення нових ринків); зразок (джерело прагнення підприємства наблизитися до еталона);

- запланований майбутній результат, напрям розвитку, перспективне уявлення про майбутній стан підприємства, маневр у конкурентній боротьбі;
- визначення основних довгострокових цілей і завдань, ухвалення курсу дій, розподілу ресурсів, необхідних для виконання поставлених завдань;
- загальний всебічний план досягнення цілей;
- довгостроковий курс розвитку підприємства, спосіб досягнення цілей;
- комплекс прийнятих рішень стосовно розміщення ресурсів і досягнення довгострокових конкурентних переваг на цільових ринках;
- узагальнену програму діяльності, спрямовану на досягнення підприємством мети завдяки ефективному розподілу, координації та використанню ресурсів [1, с. 215].

На сьогодні теоретико - методичне забезпечення стосовно стратегій економічної безпеки підприємства залишається недостатньо обґрунтованим через відсутність ґрунтовних підходів до класифікації стратегій економічної безпеки. Зокрема, Т. Іванюта та О. Заїчковський пропонують лише три типи стратегії економічної безпеки підприємства: 1) раптового реагування на загрози; 2) прогнозування небезпек та загроз; 3) відшкодування завданих збитків [2].

У той же час П. Кравчук пропонує використовувати підхід, згідно з яким для забезпечення економічної безпеки підприємства слід користуватися трьома стратегіями: договірною, матричною, комплексною. Головними критеріями диференціації стратегічних підходів до управління фінансово-економічною безпекою підприємства є такі чинники: 1) стан фінансово-економічної безпеки суб'єкта господарювання на момент розробки (коригування) стратегій; 2) фінансові можливості підприємства щодо політики безпеки [3].

Залежно від рівня безпеки підприємства та його фінансових можливостей група авторів Васильців Т. Г., Волошин В. І., Бойкевич О. Р., Каркачук В. В. виділяють такі види стратегій забезпечення економічної безпеки: системного планового забезпечення; швидкого реагування; інституціоналізації та послідовного зміцнення; комплексного гарантування; відшкодування збитку; раптового реагування; сегментованого забезпечення; часткового врахування; делегування функцій [1, с. 220].

Отже, проаналізувавши існуючі погляди та наукові підходи, на нашу думку, стратегії забезпечення економічної безпеки можна умовно розділити на дві групи:

1. Стратегії підтримання економічної безпеки (нівелювання існуючих загроз, превенції загрозам, компенсації збитку).

2. Стратегії відновлення економічної безпеки (збільшення прибутків, зниження витрат, продажу активів, комплексна стратегія відновлення).

Загальна стратегія енергетичного підприємства має ієрархічну будову, включаючи бізнес-стратегії та функціональні стратегії, розроблення яких покладається на функціональні відділи підприємства (рис. 1). Якщо загальна стратегія установлює генеральний напрямок розвитку підприємства, то конкурентна стратегія детально регламентує досягнення стійких переваг перед конкурентами та частку кожного структурного підрозділу у розв'язанні завдань підприємства в цілому. На рівні такого структурного утворення як відділ економічної безпеки керівництвом вирішуються питання пошуку ефективної стратегії у рамках загальної стратегії, яка б концентрувалася на захисті від загроз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, підвищенні рівня економічної безпеки, підтримуючих стратегіях.

Розроблення стратегії забезпечення економічної безпеки підприємства за своєю суттю є елементом стратегічного управління, тобто, як вважають З. Шершньова та С. Оборська – багатопланового, формально-поведінкового управлінського процесу, який допомагає формулювати та виконувати ефективні стратегії, що сприяють балансуванню відносин між організацією, включаючи її окремі частини, та зовнішнім середовищем, а також досягненню встановлених цілей [4]. Це процес, за допомогою якого апарат управління підприємством здійснює довгострокове керівництво підприємством, визначає цілі діяльності, розробляє стратегію їх досягнення, враховуючи всі релевантні (найсуттєвіші) зовнішні та внутрішні умови, а також забезпечує виконання розроблених відповідних планів, постійно розвиваючись і змінюючись [5].

Процес розроблення стратегій забезпечення економічної безпеки може відбуватися двома шляхами:

1) “Зверху-вниз”, при якому керівництво підприємства ініціює процес розроблення стратегій і уповноважують відділ економічної безпеки на розроблення стратегії з подальшим її погодженням;

2) "Знизу-вверх", при якому процес розроблення стратегії забезпечення економічної безпеки ініціюється структурним підрозділом, який відповідає за забезпечення економічної безпеки.

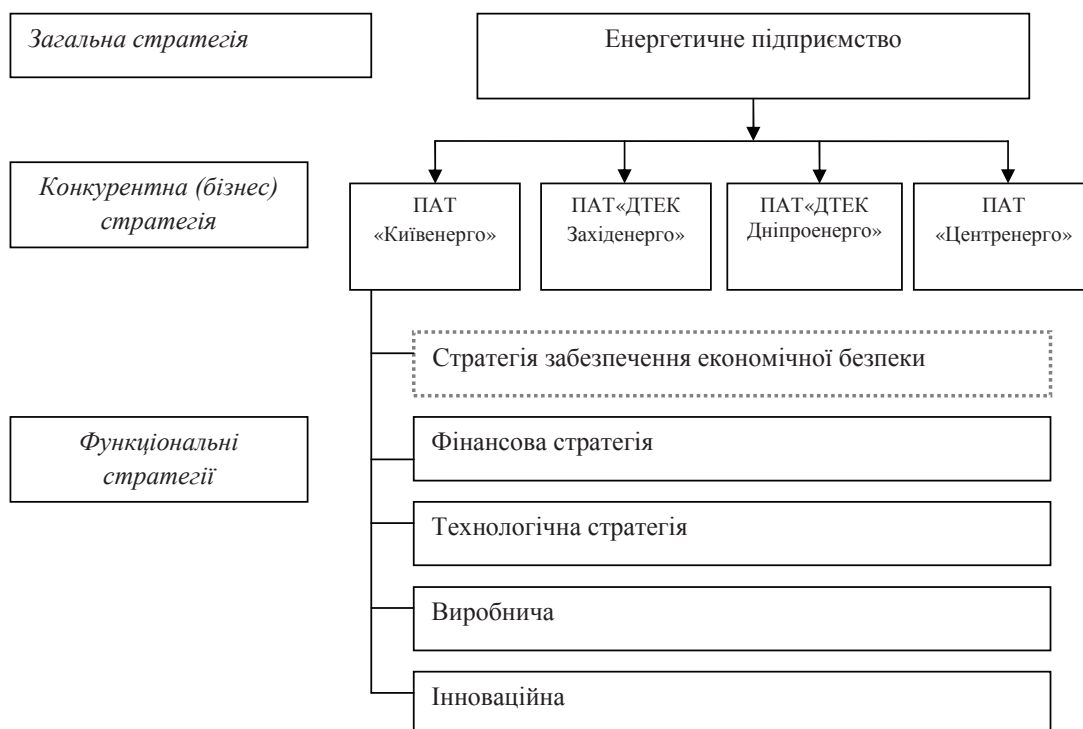


Рис. 1. Місце стратегії забезпечення економічної безпеки і ієрархії стратегій енергетичного підприємства (запропоновано авторами)

На етапі формування стратегічних напрямів забезпечення економічної безпеки, тактики та логіки процесу прийняття рішень нами пропонується визначати такі зони економічної безпеки підприємств енергетичної галузі та відповідні їм стратегії забезпечення економічної безпеки з присвоєнням кожній стратегії ідентифікатора (S) на основі попередньо проведеного на підприємстві аналізу рівня економічної безпеки (рис. 2).

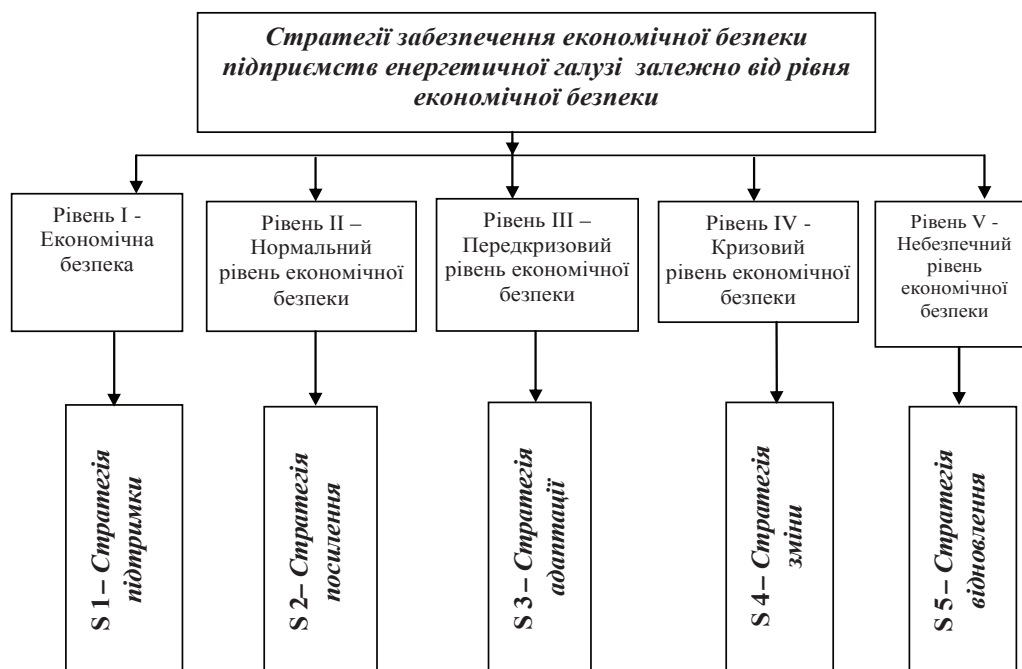


Рис. 2. Стратегії забезпечення економічної безпеки підприємств енергетичної галузі залежно від рівня економічної безпеки (запропоновано авторами)

Автором виділено п'ять основних стратегій забезпечення економічної безпеки підприємств енергетичної галузі, а саме:

– **Стратегія зростання** – передбачає збереження досягнутого рівня економічної безпеки, контроль за результатами діяльності та попередження виникнення можливих загроз економічним інтересам енергетичного підприємства.

– **Вибірково-посилююча стратегія** - спрямована на проведення заходів посилення одного із показників компонент економічної безпеки енергетичного підприємства.

– **Пристосувальна стратегія** - направлена на проведення заходів пристосування компонент економічної безпеки енергетичних підприємств до змін зовнішнього середовища.

– **Трансформаційна стратегія** - передбачає проведення змін, які стосуються виду діяльності, трансформації ринку, а також проведенні необхідних змін компонент економічної безпеки енергетичних підприємств.

– **Комплексно-убезпечуюча стратегія** - спрямована на проведення заходів, направлених на досягнення рівня економічної безпеки, бажаного для підприємства.

У таблиці наведено характеристику запропонованих стратегій у залежності від рівня економічної безпеки енергетичних підприємств.

Таблиця

**Стратегії забезпечення економічної безпеки енергетичних підприємств залежно від рівня економічної безпеки**

Рівень економічної безпеки	Характеристика рівня економічної безпеки	Стратегія забезпечення економічної безпеки	Характеристика стратегії
I. Економічна безпека $0,95 \leq P \leq 1$	Рівнем "економічна безпека" є таке функціонування енергетичного підприємства, що передбачає ефективне здійснення функцій підприємства, наявність надійної системи забезпечення економічної безпеки, яка надає можливість управляти її функціональними компонентами.	Стратегія зростання	Передбачає збереження достатнього рівня економічної безпеки, контроль за результатами діяльності та попередження виникнення можливих загроз економічним інтересам підприємства
II. Нормальний $0,75 \leq P < 0,95$	Нормальний рівень економічної безпеки передбачає прибутковість підприємства із послабленням однієї або декількох компонент економічної безпеки.	Вибірково-посилююча стратегія	Передбачає проведення заходів посилення однієї з компонент економічної безпеки підприємства, значення якого є недостатнім
III. Передкризовий $0,5 \leq P < 0,75$	Передкризовим є такий рівень економічної безпеки, при якому фінансово-господарська діяльність суб'єкта господарювання неспроможна забезпечити належні обсяги доходу та є збитковою.	Пристосувальна стратегія	Передбачає проведення заходів пристосування виду діяльності до змін зовнішнього середовища та навпаки, а також пристосування складових економічної безпеки.
IV. Кризовий $0,25 \leq P < 0,5$	Рівень економічної безпеки є недостатнім одразу за декількома компонентами економічної безпеки.	Трансформаційна стратегія	Передбачає проведення змін, які стосуються виду діяльності та зовнішнього ринку
V. Небезпечний $0 \leq P < 0,25$	Небезпечному рівню безпеки відповідає стан, при якому найвищою є ймовірність банкрутства та ліквідації підприємства.	Комплексно-убезпечуюча стратегія	Передбачає проведення заходів посилення всіх компонент економічної безпеки підприємства, значення яких є недостатнім.

На думку О.О. Фальченко розроблення стратегії економічної безпеки підприємства слід здійснювати кількома етапами: визначення глобальної цілі підприємства; виявлення резервів підвищення ефективності його можливостей і небезпек зовнішнього середовища; вибір елементів економічної стратегії; визначення локальних цілей; тактичне планування і розроблення альтернативних варіантів тактичних дій; контроль результатів реалізації стратегії [6, с. 157].

Для розроблення стратегії забезпечення економічної безпеки підприємств енергетичної галузі необхідно визначити алгоритм формування такої стратегії. У межах алгоритму розроблення стратегії виокремлено основний інструментарій, що використовується для розроблення стратегії забезпечення економічної безпеки підприємств енергетичної галузі (рис.3.)



Рис. 3. Алгоритм розроблення стратегії забезпечення економічної безпеки підприємств енергетичної галузі

Варто зазначити, що кожне енергетичне підприємство має свої особливості, внаслідок чого неможливо запропонувати універсальний алгоритм розроблення стратегії забезпечення економічної безпеки підприємств енергетичної галузі, тому базовими при розробленні стратегій забезпечення економічної безпеки мають бути наступні положення:

- існування обмежень щодо розроблення та реалізації стратегії забезпечення економічної безпеки підприємства, що зумовлені рівнем економічної безпеки підприємства, проявами зовнішнього середовища;
- адекватність стратегії забезпечення економічної безпеки підприємства економічній ситуації в країні;
- відповідність стратегії забезпечення економічної безпеки загальній стратегії безпеки країни;
- ключові елементи стратегії забезпечення економічної безпеки підприємства повинні впливати із специфіки й напрямів діяльності конкретного енергетичного підприємства;
- багатоваріантність стратегій, альтернатива вибору.

**Висновки.** Таким чином, за результатами дослідження було проаналізовано теоретичні підходи до стратегії забезпечення економічної безпеки підприємства, виокремлено основні етапи

процесу розроблення та реалізації стратегії забезпечення економічної безпеки енергетичного підприємства, визначено алгоритм та інструментарій формування такої стратегії.

Наукова новизна отриманих результатів полягає в удосконаленні підходу до розроблення стратегії забезпечення економічної безпеки енергетичних підприємств, який, на відміну від існуючих, враховує рівень економічної безпеки підприємств, що надасть можливість сформува-ти комплекс рекомендацій по вибору стратегії забезпечення економічної безпеки з урахуванням економічного стану підприємства.

Напрями реалізації даних рекомендацій можуть стати предметом подальших наукових досліджень. Результати дослідження можуть бути використані вітчизняними енергетичними підприємствами під час процесу розроблення та вибору стратегії забезпечення економічної безпеки.

#### Література :

1. Васильців Т. Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: [монографія] / Васильців Т. Г., Волошин В. І., Бойкевич О. Р., Каркавчук В. В., [за ред. Т. Г. Васильціва]. – Львів: Арал, 2012. – 386 с.
2. Іванюта Т. М. Економічна безпека підприємства : навч. посіб. / Т. М. Іванюта, А. О. Заїчковський. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.
3. Кравчук П. Я. Формування системи корпоративної безпеки : дис... канд. екон. наук: 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Павло Ярославович Кравчук; [Терноп. держ. екон. ун-т]. – Тернопіль, 2006. – 232 с.
4. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : навч. посіб / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська. – К. : КНЕУ, 1999. – 384 с. 197.
5. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: учеб. для вузов. / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд; пер. с англ. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
6. Фальченко О. О. Стратегія забезпечення економічної безпеки підприємств / О. О. Фальченко, Ю. С. Глушач // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Сер. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. - 2013. - № 66. - С. 157-160.

**Гавриш О. А.**

доктор техн. наук, професор

**Чайковський Є. О.,**

Національний технічний університет України «КПІ»

## **УКРАЇНСЬКІ МЕТАЛУРГІЙНІ ПІДПРИЄМСТВА: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА МІСЦЕ У СВІТОВОМУ МЕТАЛУРГІЙНОМУ ВИРОБНИЦТВІ**

## **УКРАИНСКИЕ МЕТАЛУРГИЧЕСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И МЕСТО В МИРОВОМ МЕТАЛУРГИЧЕСКОМ ПРОИЗВОДСТВЕ**

## **UKRAINIAN METALLURGICAL ENTERPRISES: CURRENT TRENDS AND PLACE IN THE GLOBAL METALLURGICAL INDUSTRY**

Металургійна промисловість займає одне з центральних місць в економіці України, вона не тільки забезпечує потреби країни в чорних і кольорових металах, а й виступає одним з основних постачальників валюти, реалізуючи продукцію на експорт. За даними асоціації World Steel (WSA) протягом останніх п'ятнадцяти років Україна входить до переліку найбільших у світі виробників металургійної продукції. У статті проаналізовано статистичні дані Світової металургійної асоціації за 2000-2014рр. обсягів виробництва чавуну, «сирої» сталі, злитків, гарячекатаного прокату, труб та арматури найбільшими країнами виробниками. Проведено оцінку динаміки обсягів металургійного виробництва України та виявлено основні тенденції, що склалися у металургійній галузі. Встановлено, що вітчизняна металургія все більше поступається своїми позиціями на світовому металургійному ринку. Оцінка сучасного стану металургійного виробництва дозволила дійти висновку про необхідність розробки та реалізації інноваційних стратегій розвитку вітчизняними металургійними підприємствами.

**Ключові слова:** металургія, металургійна продукція, обсяги виробництва, ланцюгові та базисні темпи росту.

Металлургическая промышленность занимает одно из центральных мест в экономике Украины, не только обеспечивая потребности страны в черных и цветных металлах, но и являясь одним из основных поставщиков валюты, реализуя продукцию на экспорт. По данным ассоциации World Steel (WSA) в течение последних пятнадцати лет Украина входит в перечень крупнейших в мире производителей металлургической продукции. В статье проанализированы статистические данные Мировой ассоциации стали за 2000-2014 гг. объемов производства чугуна, «сырой» стали, слитков, горячекатаного проката, труб, арматуры крупнейшими странами-производителями. Проведено оценку динамики объемов металлургического производства Украины и выявлены основные тенденции в металлургической отрасли. Установлено, что отечественная металлургия все больше теряет свои позиции на мировом металлургическом рынке. Оценка современного состояния металлургического производства позволила прийти к выводу о необходимости разработки реализации инновационных стратегий развития отечественными металлургическими предприятиями.

**Ключевые слова:** металлургия, металлургическая продукция, объемы производства, цепные и базисные темпы роста.

*Metallurgy industry plays one of the central roles in economy of Ukraine. It meets the need of the country not only in ferrous and nonferrous metal, but also acts as one of the main currency source, selling products for export. Due to information of the World Steel Association (WSA) during last fifteen years, Ukraine has been included into the list of the world biggest producers of metallurgy product. Article analyses statistic data of the World Steel Association about production of cast iron, crude steel, ingots, hot-rolled metal, tubes and tube fittings by the biggest country-producers during 2000-2014 years. Author assesses dynamic of volumes of metallurgy production in Ukraine and reveals main tendencies in the steel industry. It is determined that domestic metallurgy is constantly losing its positions on the world metallurgy market. Evaluation of modern metallurgy production state has given ability to make a conclusion about necessity of elaboration and realization of innovative development strategies by national metallurgy enterprises.*

**Keywords:** metallurgy, metallurgy production, volumes of production, chain and base rate of growth.

**Вступ.** Металургія є базовою галуззю української промисловості, яка не тільки забезпечує потреби країни в чорних і кольорових металах, а й виступає одним з основних постачальників валюти, реалізуючи продукцію на експорт. Україні має чи не найкраще становище в світі, щодо територіального розміщення основних ресурсів, які використовуються у чорній металургії. Крім того, за оцінками вітчизняних вчених, Україна володіє майже 16% загальносвітових запасів залізної руди. Але останні роки Україна все більше поступається своїми позиціями на світовому металургійному ринку. Проблеми функціонування металургійних підприємств розглядалися в наукових працях багатьох вітчизняних вчених Амоші О. І., Аптекаря С. С., Большакова В. І., Горошкової Л. А., Макогона Ю. В., Мінаєва О. А., Тубольцева Л. Г., Резнікової О. С., Плавшуди К. В., Шеремет Т. Г. та інших [1; 2; 3; 4].

В той же час, посилення світової конкуренції в металургійній галузі потребує додаткового вивчення сучасних тенденцій та оцінки місця України у світовому виробництві металургійної продукції.

**Постановка за.** Метою дослідження є проведення аналізу динаміки обсягів виробництва підприємств металургійної галузі України, порівняння показників вітчизняних підприємств з показниками країн найбільших виробників металургійної продукції.

**Методологія.** Для досягнення поставленої мети були використані: метод порівняння – для вивчення динаміки обсягів виробництва окремих видів металургійної продукції вітчизняними виробниками, графічний метод для наочного представлення виявлених тенденцій металургійного виробництва у світі, табличний – для представлення результатів розрахунку показників динаміки виробництва металургійної галузі України.

**Результати дослідження.** Як справедливо відзначається багатьма вітчизняними вченими, українська металургійна промисловість є невід’ємною частиною світової металургії [1; 3; 4]. За даними асоціації World Steel (WSA), протягом останніх п’ятнадцяти років Україна входить до переліку найбільших у світі виробників металургійної продукції [5]. Розглянемо динаміку обсягів виробництва таких видів металургійної продукції, як «сира» сталь, чавун, злитки, гарячекатаний прокат, труби та арматура найбільших виробників світу за 2000-2014 роки, визначимо місце вітчизняної металургії та основні тенденції на металургійному ринку.

Так, по виробництву «сирої» сталі з 2000 р. по 2011 р. Україна стійко займала 8 позицію. Ситуація змінилась з 2012 року, на 8 сходинку піднімається Туреччина, на 9 – Бразилія, а Україна посіла 10 місце (рис.1). Основними конкурентами вітчизняним виробникам «сирої» сталі на початку 2000 років були Індія, Бразилія та Італія, на теперішній час до них приєдналась Туреччина.

Якщо розглянути базисні темпи росту обсягів виробництва «сирої» сталі, то можна відзначити, що в порівнянні з 2000 роком, падіння спостерігалось в 2009 році й склало 6%, і найбільше в 2014 році – 14,5% (табл. 1). Значний приріст обсягів виробництва «сирої» сталі в порівнянні з 2000 роком простежується в період з 2004 року по 2007 рік: 2004р. - 21,9%, 2005р. – 21,6%, 2006р. – 28,7%, 2007р. – 34,8%. Ланцюгові темпи виробництва «сирої» сталі свідчать про негативну тенденцію падіння обсягів з 2008 року (табл. 2.). Так, в 2008 році в порівнянні з 2007 р. виробництво «сирої» сталі впало на 13%, у 2009 році в порівнянні з 2008 р. на 19,9%, у 2012 році в порівнянні з 2011 р. на 6,7%, у 2013 в порівнянні з 2012 р. на 0,6%, й в 2014 році в порівнянні з 2013 р. на 17,1%.

Щодо виробництва злитків, то за даними асоціації World Steel, Україна стійко посідає другу сходинку. Обсяги виробництва коливаються від 12421 тис.тонн до 27579 тис.тонн. Як видно з рисунку 2 пік виробництва злитків в Україні приходить на 2007 рік, а найменший обсяг виробництва на 2014 рік.

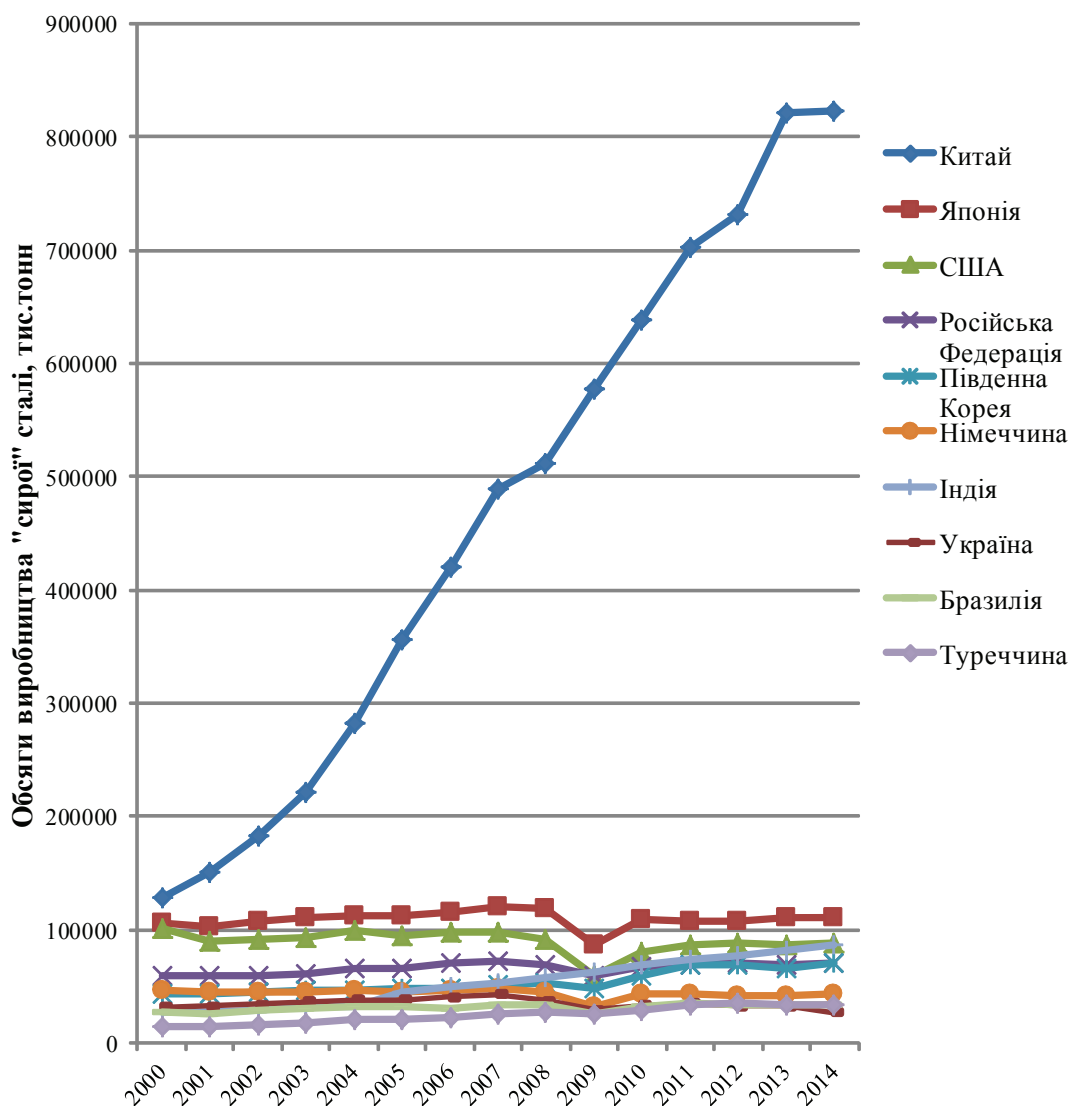


Рис. 1. Діаграма виробництва «сирої» сталі найбільшими країнами виробниками у 2000-2014 рр. (побудовано авторами за статистичними даними асоціації World Steel) [5]

Треба зазначити, що в останні п'ять років основним конкурентом вітчизняної металургії по виробництву злитків крім Російської Федерації, стає Індія. З 2009 по 2012 рік, а також в 2014 році виробництво злитків Індією перевищує обсяги України. Як і з виробництвом «сирої» сталі, тенденція, що прослідковується за допомогою ланцюгових темпів, є негативною (табл.2.). У 2008 році в порівнянні з 2007 роком обсяги виробництва злитків, за даними асоціації World Steel, впали на 18,9%, у 2009 році в порівнянні з 2008 році найбільший процент зниження виробництва – 30,9%. Незначне падіння спостерігається у 2010 році в порівнянні з 2009 роком – 0,8% й у 2012 році в порівнянні з 2011 р. – 6,9%. Але в 2014 році в порівнянні з 2013 роком зниження обсягів виробництва сягає – 20,7%.

Протягом 2000-2014рр. вітчизняна металургія також входила в першу десятку виробників гарячекатаного прокату. Обсяги його виробництва за статистикою асоціації World Steel коливались від 14900 тис.тонн (2009р.) до 30162 тис.тонн (2004р.). Основними конкурентами вітчизняним підприємствам за цим видом продукції виступають Італія, Тайвань та Бразилія (рис.3). Оцінка базисних темпів росту виробництва гарячекатаного прокату в порівнянні з 2000 роком свідчить про негативну тенденцію останні сім років (табл.1). При чому, найбільші рівень падіння виробництва спостерігається у 2009 році – 33,9% й у 2014 році – 33,2%. За ланцюговими темпами також спостерігається зниження обсягів виробництва гарячекатаного прокату: найбільш суттєве падіння спостерігається у 2008 році в порівнянні з 2007 роком 22,7%, у 2009 році в порівнянні з 2008 р. – 27,2%, а також у 2014 році в порівнянні з 2013 р. – 15,1% (табл.2).



Таблиця 1

**Базисні темпи росту виробництва в Україні металургійної продукції за 2000-2014рр.**  
(розраховано авторами за статистичними даними асоціації World Steel) [5]

Роки	2001/ 2000	2002/ 2001	2003/ 2002	2004/ 2003	2005/ 2004	2006/ 2005	2007/ 2006	2008/ 2007	2009/ 2008	2010/ 2009	2011/ 2010	2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013
Види продукції														
«Сира сталь»	104,2	102,9	108,5	104,9	99,8	105,8	104,7	87,0	80,1	112,0	105,7	93,3	99,4	82,9
Стальні злитки	104,1	83,4	91,9	104,9	99,7	127,8	103,5	81,1	69,1	99,2	105,7	93,3	103,6	79,3
Гарячекатаний прокат	112,2	104,5	110,3	103,6	85,1	96,4	107,0	77,3	72,8	118,0	111,5	92,8	97,5	84,9
Труби та арматура	95,9	90,6	142,6	98,4	112,7	114,3	99,3	90,9	66,1	117,2	125,5	94,7	78,9	79,9
Чавун	102,6	104,8	106,9	105,2	99,1	107,0	108,2	86,9	82,9	106,5	105,6	98,7	102,1	85,2

Таблиця 2

**Ланцюгові темпи росту виробництва в Україні металургійної продукції за 2000-2014рр.** (розраховано авторами за статистичними даними асоціації World Steel) [5]

Роки	2001/ 2000	2002/ 2000	2003/ 2000	2004/ 2000	2005/ 2000	2006/ 2000	2007/ 2000	2008/ 2000	2009/ 2000	2010/ 2000	2011/ 2000	2012/ 2000	2013/ 2000	2014/ 2000
Види продукції														
«Сира сталь»	104,2	107,2	116,3	121,9	121,6	128,7	134,8	117,4	94,0	105,2	111,2	103,8	103,2	85,5
Стальні злитки	104,1	86,8	79,8	83,7	83,4	106,6	110,3	89,5	61,8	61,3	64,8	60,5	62,6	49,7
Гарячекатаний прокат	112,2	117,2	129,3	133,9	114,0	109,9	117,6	90,9	66,1	78,1	87,1	80,8	78,8	66,8
Труби та арматура	95,9	86,9	123,9	121,9	137,4	157,1	156,0	141,9	93,8	109,9	137,9	130,6	103,0	82,2
Чавун	102,6	107,5	114,9	120,9	119,8	128,2	138,7	120,6	99,9	106,4	112,3	110,9	113,2	96,5

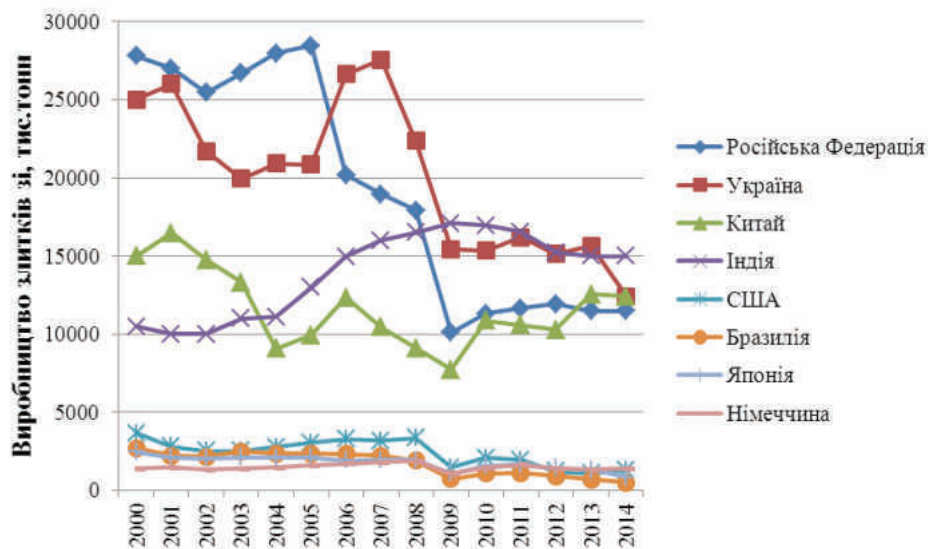


Рис.2. Діаграма виробництва злитків найбільшими країнами виробниками у 2000-2014 рр. (побудовано авторами за статистичними даними асоціації World Steel) [5]

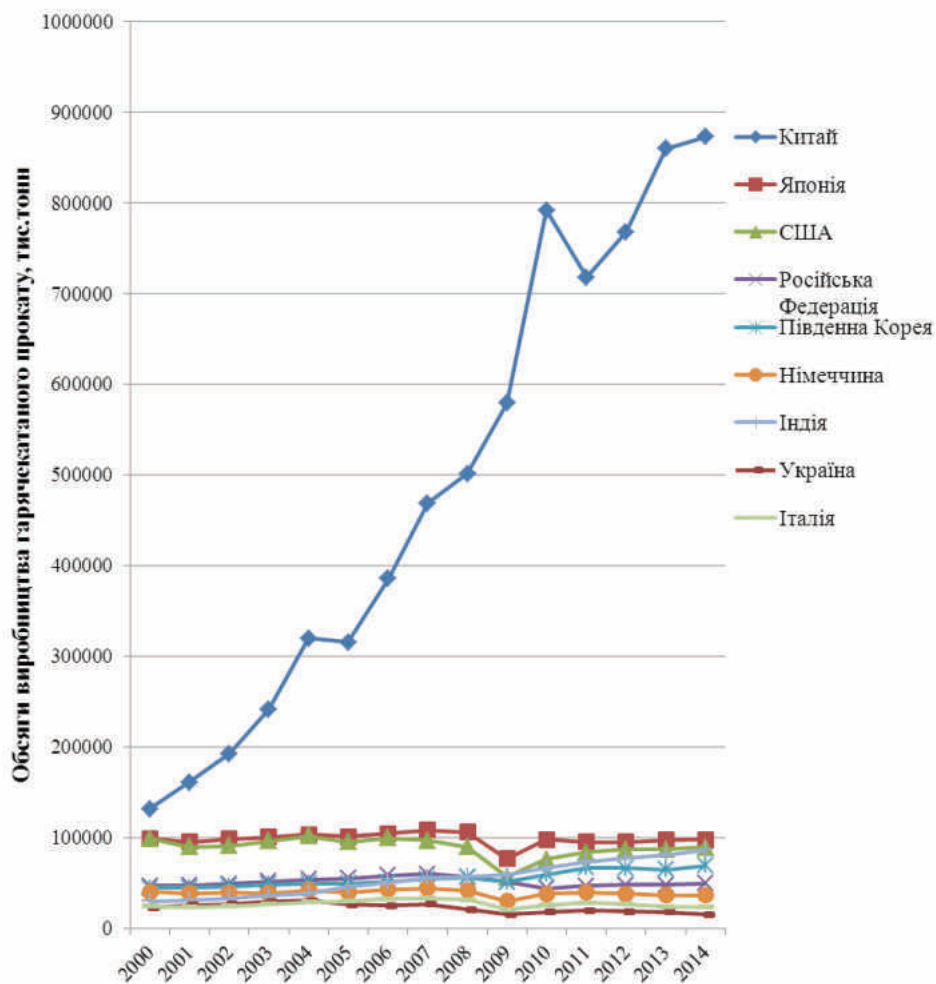


Рис.3. Діаграма виробництва гарячекатаного прокату найбільшими країнами виробниками у 2000-2014 рр. (побудовано авторами за статистичними даними асоціації World Steel) [5]

Щодо наступного виду металургійної продукції: труба та арматури, за оцінкою статистичних даних асоціації World Steel Україна за обсягами значно відстає від основних виробників: Китаю, Російської Федерації, Японії.

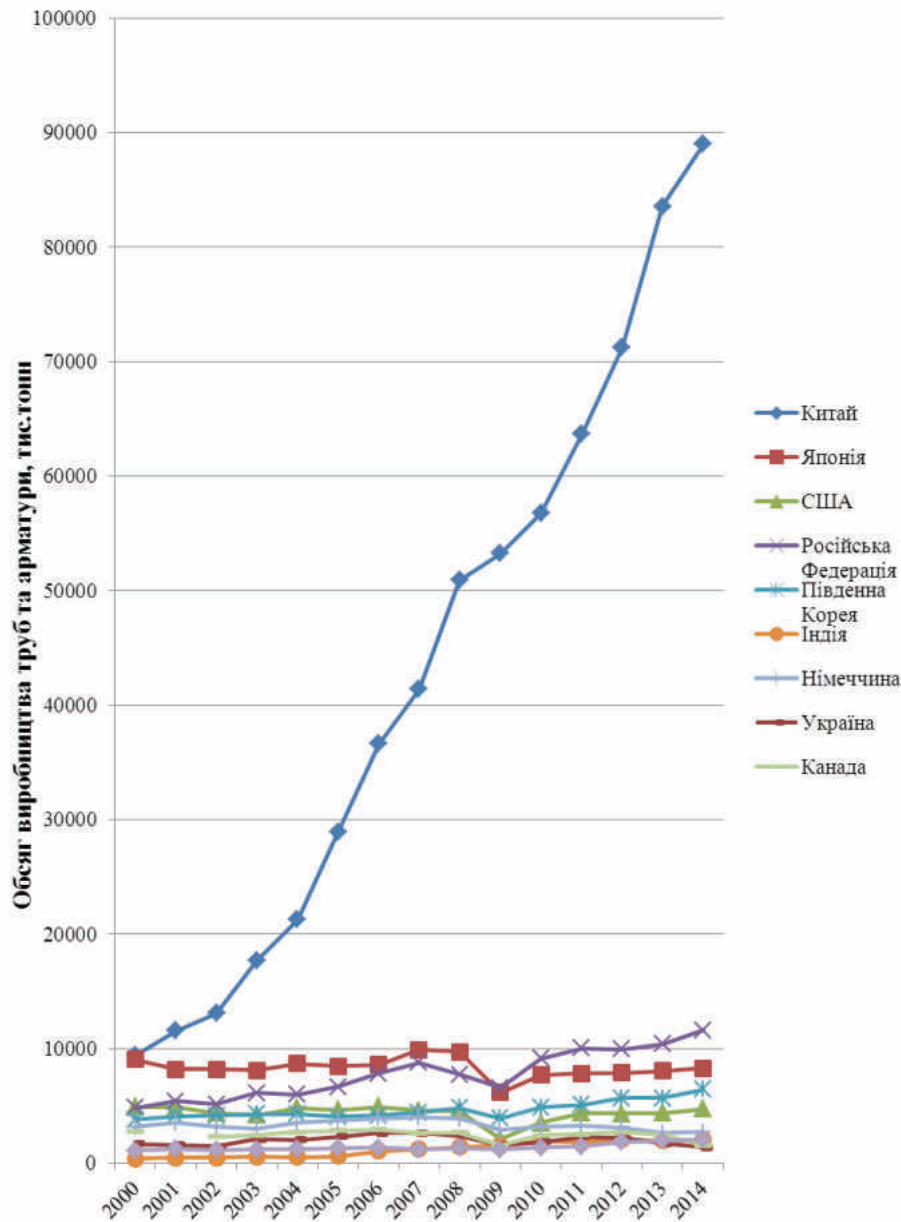


Рис. 4. Діаграма виробництва труб та арматури найбільшими країнами виробниками у 2000-2014 рр. (побудовано авторами за статистичними даними асоціації World Steel) [5]

Основними конкурентами вітчизняній металургії в даному сегменті в останні роки виступають не тільки Канада, а й Мексика та Індія (рис. 4). За статистичними даними World Steel обсяги виробництва труб та арматури в Україні коливаються від 1373 тис. тонн (2014 р.) до 2604 тис. тонн (2007 р.). Оцінка ланцюгових темпів виробництва свідчить про найбільше зниження у 2009 році в порівнянні з 2008 р. – 33,9%, у 2013 році в порівнянні з 2012 роком – 21,1%, й у 2014 році в порівнянні з 2013 р. – 20,1% (табл.2).

За базисними темпами зміни (табл.2.) нарощування обсягів виробництва труб та арматури спостерігається впродовж 2003-2008рр. та 2010-2013рр. У 2014 році в порівнянні з 2000 роком зниження обсягів виробництва дорівнює 17,8%.

Треба зазначити, що по виробництву чавуну Україна відповідно даним асоціації World Steel, входить до найбільших дев'яти країн виробників. Протягом 2000-202рр. Україна за обсягами ви-

робництва чавуну посідала 7 сходинку, з 2003 по 2005 роки – 6, в період 2006-2007рр. піднімається до п'ятої сходинки. З 2008 року вітчизняних виробників починають випереджувати Південна Корея, Індія. У 2012-2013 роках Україна знову займає 7 місце за обсягами виробництва чавуну, але в 2014 році, як і по іншій продукції металургії ситуація значно погіршується. Оцінка базисних темпів росту свідчить, що найбільший приріст обсягів виробництва чавуну в порівнянні з 2000 роком спостерігається в 2007 році – 38,7%, в 2004 р. – 20,9%, 2008 р. – 20,6%. Щодо падіння обсягів виробництва, то в порівнянні з 2000 роком, найбільше у 2014 році – 4,5%. При розрахунку ланцюгових темпів зниження обсягів виробництва чавуну спостерігається у 2005 році в порівнянні з 2004 роком (0,9%), у 2008 р. в порівнянні з 2007 р. – 13,1%, у 2009 р. в порівнянні з 2008 р. – 17,1%, у 2012 р. в порівнянні з 2011 р. – 1,3%, у 2014 р. в порівнянні з 2013 р. – 14,8%.

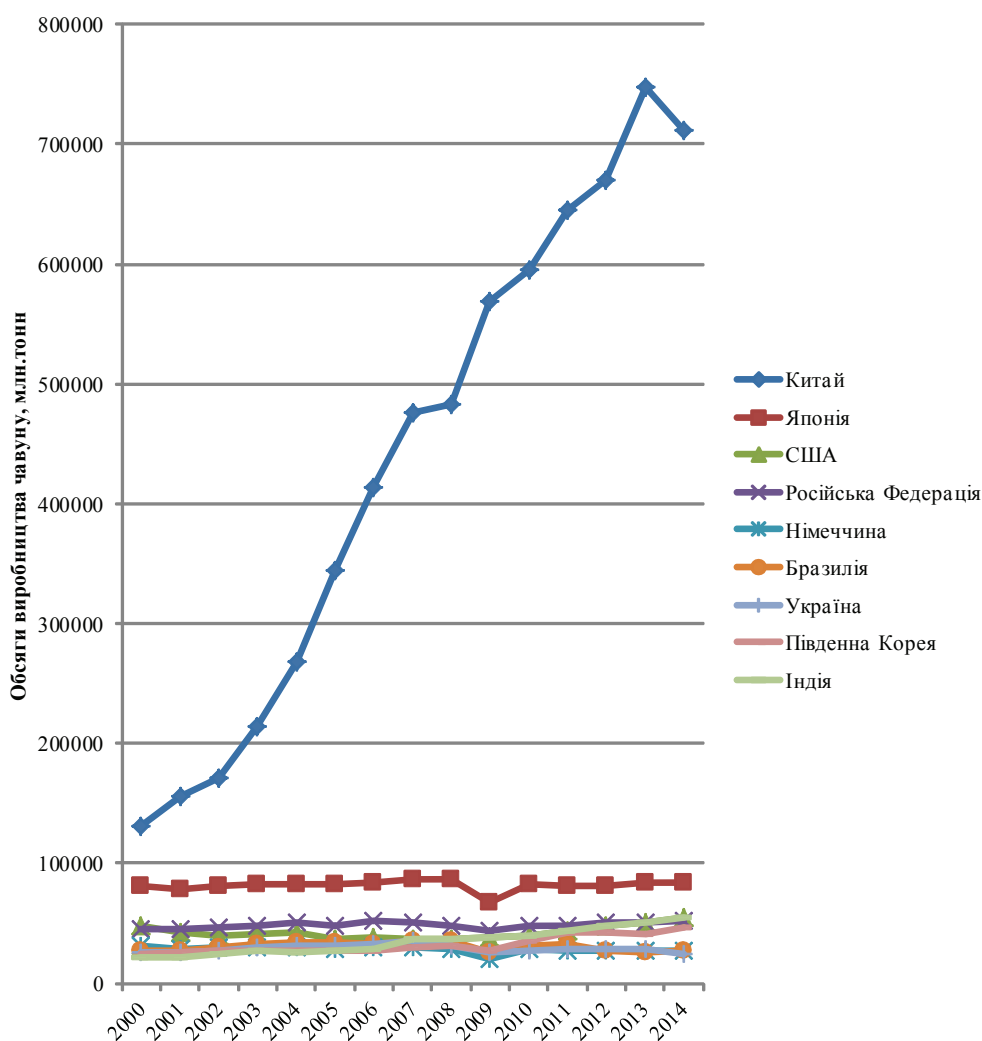


Рис. 4. Діаграма виробництва чавуну найбільшими країнами виробниками у 2000-2014 рр. (побудовано авторами за статистичними даними асоціації World Steel) [5]

Проведений аналіз свідчить про складну ситуацію, що спостерігається в металургійній галузі України. Необхідність досягнення прийнятного рівня конкурентоспроможності на світовому ринку металургійних виробів викликає наростаючу потребу металургійних підприємств в підвищенні ефективності інноваційної діяльності.

Серед основних причин, що стримують розробку і впровадження інновацій в металургійній галузі, можна назвати: брак власних коштів, високу вартість нововведень, недостатню фінансову підтримку інноваційної діяльності з боку держави, високий рівень економічних ризиків, тривалі терміни окупності нововведень.

Щодо наявності перспективних напрямків розвитку металургійної галузі, то вітчизняні вчені називають: впровадження у доменному виробництві установок вдування пиловугільного палива (ПВП);

диверсифікацію металургійного виробництва, а саме освоєння випуску нових, високотехнологічних видів продукції: прокату з покриттям, у тому числі холодної прокатки, виробів з легованої сталі, продуктів прямого відновлення залізних руд, каліброваного прокату, гнутих профілів та ін. [1; 2; 3; 4].

**Висновки.** Таким чином, оцінка статистичних даних асоціації World Steel дозволяє стверджувати, що з одного боку, вітчизняна металургія відіграє значну роль в світовому металургійному виробництві, з іншого, що в останні роки Україна стала здавати свої позиції. По окремих позиціях металургійної продукції вітчизняних виробників обігнали такі країни, як Індія, Туреччина, Бразилія. Відсутність розробки та впровадження передових технологій в умовах несприятливої ринкової кон'юнктури може мати негативні наслідки для вітчизняної металургії, аж до проблеми її виживання. Узв'язку з цим особливої актуальності набуває необхідність розробки та реалізації стратегій розвитку металургійних підприємств, в основі яких повинен лежати об'єктивний аналіз інноваційного рівня виробництва в металургії України, як складовій частині світового виробництва металопродукції.

Науковою новизною дослідження є науково-методичний підхід до аналізування виробничо-комерційної діяльності промислових підприємств (на прикладі металургійних), який надає можливість визначати тенденції розвитку та місце на міжнародному ринку промислової продукції відповідно до профіля підприємства.

Перспективами подальших досліджень за даною темою є розробка методичних підходів оцінки спроможності металургійних підприємств до реалізації інноваційних стратегій розвитку.

### Література:

1. Большаков В. І. Чорна металургія і національна безпека України / В. І. Большаков, Л. Г. Тубольцев // Вісник НАН України. – 2014. – № 9. – С. 48-58.
2. Плавшуда К. В. Державне програмування розвитку металургійного комплексу України / К. В. Плавшуда // Вісник національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». – 2013. – №2 (13). – С. 211-219.
3. Резнікова О. С. Перспективи розвитку металургійних підприємств України в умовах глобальної конкуренції / О. С. Резнікова // Інтелект XXI. – 2014. – № 3. – С. 54-63.
4. Украинская металлургия: современные вызовы и перспективы развития: моногр. / А. И. Амоша, В. И. Большаков, А. А. Минаев, Ю. С. Залознова, Л. А. Збарзская, Ю. В. Макогон и др.; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2013. – 114 с.
5. Worldsteel Association [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldsteel.org>

**Дергачова В.В.,**

доктор економ. наук, професор

**Чорній В.В.**

Національний технічний університет України «КПІ»

## **ОСОБЛИВОСТІ СЕРЕДОВИЩА ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ГАЗОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ПРОЦЕСІВ ЇХ ІНВЕСТУВАННЯ**

## **ОСОБЕННОСТИ СРЕДЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ПРОЦЕССОВ ИХ ИНВЕСТИРОВАНИЯ**

## **THE ENVIRONMENT FEATURES OF THE UKRAINE GAS IN- DUSTRY OPERATION IN THE CONTEXT OF THE FORMATION OF THE INVESTMENT MECHANISM OF EPU ENTERPRISES THIS BRANCH**

*У статті опрацьовано офіційні звіти Міністерства палива і вугільної промисловості України, Державного комітету статистики щодо стану і розвитку підприємств газової промисловості країни, процесів інвестування галузі; виконаний аналіз основних показників газової промисловості України в результаті чого виявлені основні тренди розвитку галузі за період з 2005 р. по 2014 р., проблеми інвестування підприємств газової промисловості України, особливості функціонування газової промисловості України, а саме: державна монополізація, одночасна автономність і зовнішня залежність сегментації газового ринку України, необхідність у модернізації і розвитку газорозподільчик станцій, трубопровідних систем, які мають не тільки значний рівень одиничної потужності, але й високу вартість прокладки труб, недостатньо ефективні процеси відтворення сировинної бази, недостатня інвестиційна привабливість підприємств газової промисловості, відсутність системного підходу до ціноутворення, відсутність фінансової стійкості; на основі системного аналізу встановлені причинно-наслідні зв'язки між особливостями газової промисловості України та елементами організаційно-економічного механізму залучення інвестицій у розвиток підприємств газової промисловості.*

**Ключові слова:** організаційно-економічний механізм залучення інвестицій, газова промисловість, підприємства газової промисловості

*В статье обработаны материалы официальных отчетов Министерства топлива и угольной промышленности Украины, Государственного комитета статистики о состоянии и развитии предприятий газовой промышленности страны, процессов инвестирования отрасли; выполнен анализ основных показателей газовой промышленности Украины в результате чего выявлены основные тренды развития отрасли за период с 2005 г. по 2014 г., проблемы инвестирования предприятий газовой промышленности Украины, особенности функционирования газовой промышленности Украины, а именно: государственная монополизация, одновременно автономность и внешняя зависимость сегментации газового рынка Украины, необходимость в модернизации и развитии газораспределительных станций, трубопроводных систем, имеющие не только значитель-*

ный уровень единичной мощности, но и высокую стоимость прокладки труб, недостаточно эффективные процессы воспроизводства сырьевой базы, недостаточная инвестиционная привлекательность предприятий газовой промышленности, отсутствие системного подхода к ценообразованию, отсутствие финансовой устойчивости; на основе системного анализа установлены причинно-следственные связи между особенностями газовой промышленности Украины и элементами организационно-экономического механизма привлечения инвестиций в развитие предприятий газовой промышленности.

**Ключевые слова:** организационно-экономический механизм привлечения инвестиций, газовая промышленность, предприятия газовой промышленности

*This paper offers the processed official reports of the Ministry of Fuel and Coal Industry of Ukraine and the State Statistics Committee of the country on the state and development of the Ukraine gas industry, on the investing into this industry; also this paper offers an analysis of the Ukraine gas industry main indicators as a result of this identifies the main trends of industry development for the period from 2005 to 2014, and reveals the problems of investing of the gas industry enterprises in Ukraine,*

*This paper includes a system analysis of Ukraine gas industry functioning and calls the main features of it: a state's monopolization; the both an autonomy and external dependence segmentation of the Ukrainian gas market; the need for modernization and development gas extraction stations, pipeline systems, which have not only a significant level of unit capacity, but the high cost of laying pipe; insufficiently effective processes of reproduction of raw materials base; the lack of investment attractiveness of the gas industry; the lack of a systematic approach to pricing; the lack of financial stability. On the base of system analysis also it is established causal links between the features of the gas industry in Ukraine and the elements of the organizational-economic mechanism of investments' attraction into development of the gas industry.*

**Keywords:** the organizational and economic mechanism of the investments attraction, the gas industry, the enterprises of the gas industry.

**Вступ.** Сталість економічного розвитку України залежить від багатьох чинників, але в сучасних умовах одним з найважливіших факторів є ефективне функціонування газової промисловості (ГП), як основної енергетичної бази країни, що є неможливим без внутрішнього і зарубіжного інвестування підприємств цієї галузі. Вагомий внесок у розробку теоретичних і практичних аспектів щодо розуміння взагалі інвестиційних процесів та механізму залучення іноземних інвестицій зокрема зробили такі зарубіжні та вітчизняні вчені як І. Віханський, Дж. Муррін, А. Маркус, Дж. Бейлі, У. Шарп, Г. Абрамович, І. Бланк, В. Вайцеховська, Г. Коваль, І. Крейдич, А. Кузнецова, Ю. Правик, Є. Рудніченко, Н. Свірідова, В. Федоренко, Л. Шинкарук та багато інших. Разом з тим, у науковій літературі недостатньо уваги приділено питанням наслідків загальних результатів функціонування газової промисловості (ГП), ключових подій за участю основних суб'єктів ГП для формування специфіки інвестування підприємств даної галузі. У зв'язку зі змінами, які відбуваються у середовищі функціонування підприємств ГП, недостатньо розробленими залишаються заходи щодо удосконалення організаційно-економічного механізму процесів інвестування розвитку даних підприємств. Таким чином, об'єктивна необхідність подальшого розширення теоретичних і прикладних основ щодо інвестування підприємств ГП зумовили актуальність теми даної статті.

**Постановка завдання.** Метою даної статті є виявлення причинно-наслідкових зв'язків між особливостями газової промисловості України та елементами організаційно-економічного механізму залучення інвестицій (ОЕМІ) у розвиток підприємств ГП.

**Методологія.** Методичною основою даної роботи стали базові принципи загальносистемного економічного аналізу для характеристики стану і особливостей газової промисловості України, які спричиняють формування того чи іншого елемента механізму залучення інвестицій у розвиток підприємств ГП, для виявлення найбільш актуальних проблем інвестування даних підприємств; графічний, економіко-статистичні методи - для виявлення динаміки зміни показників, які характеризують середовище функціонування підприємств ГП.

**Результати дослідження.** Системний аналіз особливостей газової промисловості як науковий метод пізнання представляє собою послідовність дій з установлення структурних, причинно-наслідкових зав'язків між:

1) основними складовими системи ГП України (виробники, постачальники, споживачі, процеси видобутку, транспортування, обслуговування газотранспортної системи),

2) умовами ринкового і бізнес-середовища ГП,

3) елементами механізму інвестування підприємств ГП: суб'єкти, об'єкти інвестування ГП, функції, принципи, інформаційне забезпечення, фактори прямого і непрямого впливу, методи залучення інвестицій, ринковий і внутрішньо-господарський спосіб залучення інвестицій, нормативно-правове забезпечення.

ГП України являє собою важливу складову паливно-енергетичного комплексу (ПЕК) країни, місце і роль якої схематично представлено на рис. 1.

Система газової промисловості країни на 90 % представлена державною компанією НАК «Нафтогаз», яка являє собою організовану систему з елементами, що створюють повний цикл від видобутку до постачання газу кінцевим споживачам.

Саме НАК контролює більшу частину видобутку газу та газового конденсату та їх транспортування, а також займає провідні позиції у постачанні природного газу промисловим споживачам.

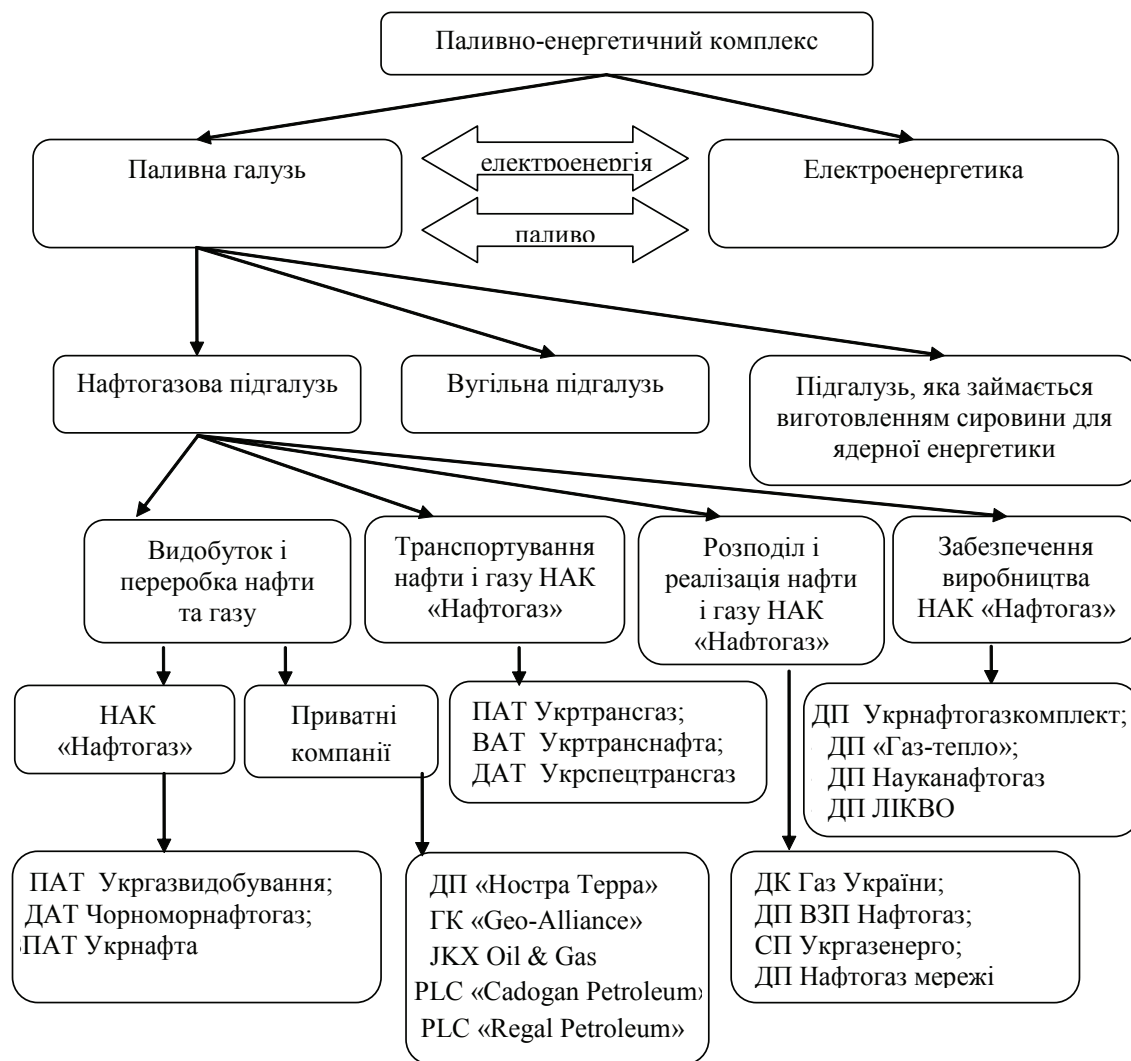


Рис. 1. Місце газової промисловості у ПЕК України

Джерело: складено авторами

Серед них: три публічні акціонерні товариства (ПАТ), два державні акціонерні товариства (ДАТ), одне спільне підприємство (СП) і одне відкрите акціонерне товариство (ВАТ). Діяльність компанії розподіляється на чотири гілки: 1) видобуток і переробка, 2) транспортування, 3) розподіл і реалізація та 4) забезпечення виробництва. Крім того газову промисловість представляють посередники, які складаються з вітчизняних і зарубіжних приватних компаній (рис. 1).

Найбільший обсяг природного газу видобувається дочірніми підприємствами НАК «Нафтогаз України» (понад 90 %), а саме ПАТ «Укргазвидобування» (73 %), ДАТ «Чорноморнафтогаз» (6 %) та ПАТ «Укрнафта» (10 %) (рис 2).



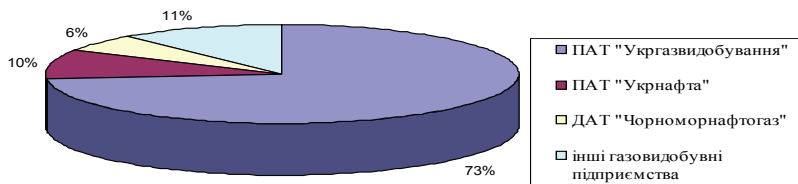


Рис. 2. Структура видобутку газу газовидобувними підприємствами України у 2014 р.  
Джерело: [2].

Взагалі, за даними Держкомстату України, кількість великих і малих, приватних і державних підприємств, задіяних у газовій промисловості за останні три роки, складає 395 одиниць, або 8% від загальної кількості промислових підприємств країни (табл. 1).

Таблиця 1

### Основні показники стану і розвитку газової промисловості України

Показник / промисловість	2010р.	2011р.	2012р.	2013р.	Приріст 2013 р. до 2010 р.(2012р.)
1. Кількість підприємств, од.	318	347	334	395	24,21
2. Кількість підприємств, у % до підсумку	0,7	0,7	0,8	0,8	14,29
3. Незавершені капітальні інвестиції, млн. грн.	-	-	14453,4	11313,2	-21,73
4. Довгострокові фінансові інвестиції, млн. грн.	-	-	467,4	244,1	-47,77
5. Власний капітал – усього, млн. грн.	-	-	27717,3	36166,5	30,48
6. Короткострокові кредити банків, млн. грн.	-	-	1833,3	3444,1	87,86
7. Обсяг реалізованої продукції, млн.грн	9461,5	15321,4	17713,2	20579,8	117,51
8. Чистий прибуток (фінансовий результат (сальдо)), млн. грн.	1422	5647,3	1192	426	-70,04
9. Підприємства, які одержали чистий прибуток, у % до загальної кількості підприємств:					
Добування природного газу	58,1	48,6	53,4	50,7	-12,74
Надання допоміжних послуг у сфері добування нафти та природного газу	43,2	58	56,9	58,6	35,65
10. Середній рівень рентабельності (збитковості) усієї діяльності підприємств, %	49,35	46,7	44,85	45,35	-8,11

Джерело: складено автором на основі даних Держкомстату України

Незавершені капітальні інвестиції та довгострокові фінансові інвестиції підприємств газової промисловості скоротилися відповідно на 21,7% і 47,8 % (табл.1). Також скоротилися поточні фінансові інвестиції на 8,5 %. Ці факти говорять про скорочення вартості незавершених капітальних інвестицій у необоротні активи на будівництво, реконструкцію, модернізацію (інші поліпшення, що збільшують первісну (переоцінену) вартість необоротних активів; зменшилися інвестиції у цінні папери, тобто взагалі свідчить про несприятливий інвестиційний клімат у промисловості; про скорочення коштів, які утримуються для погашення короткострокових зобов'язань. Не зважаючи на те, що обсяг реалізованої продукції за період, що досліджується, у підприємств газової промисловості збільшився на 75 %, чистий прибуток цих підприємств зменшився майже на таку ж величину (70,1%). При цьому чистий прибуток взагалі отримали тільки половина кількості підприємств галузі, а середній рівень рентабельності підприємств склав у 2013 р. 45,4 %, що є нижчим на 8, 1% показником, ніж у початку періоду, що досліджується, - у 2010 р. (табл.1).

Невід'ємною складовою газової промисловості України є також газотранспортна система (ГТС), яка являє собою комплексну мережу магістральних та розподільних трубопроводів, інфраструктуру, що забезпечує безперебійну роботу щодо потужності зберігання газу. Система ГТС включає 39,8 тис. км газопроводів, у т.ч. близько 23 тис. км магістральних (з яких 14 тис. км діаметром 1020-1420 мм).

Загальна пропускна спроможність ГТС України становить на вході 288 млрд. куб. м. на рік, а на виході 178,5 млрд. куб. м. на рік, у т.ч. до 142 млрд. куб. м на рік – у напрямку до країн Центральної і Західної Європи. Невід'ємною частиною ГТС є система підземних сховищ газу (ПСГ), що складається з тринадцяти сховищ загальною активною місткістю понад 32 млрд. куб. м. [3].

*Отже, першою особливістю газової промисловості є практично повна її державна монополізація, яку складає система державних підприємств, підконтрольних «НАК Нафтогаз» (рис.1, рис.2), які є взагалі кредитоспроможними, але з дуже слабкими інвестиційними можливостями і перспективами для розвитку. При цьому, функціонування державної монополії в умовах ринкової економіки створює від'ємні ефекти:*

- недостатність стимулів щодо зниження внутрішніх витрат компанії;
- існування механізму збільшення таких статей внутрішніх накладних витрат, які підвищують особистий прибуток вищого менеджменту компанії;
- недостатність стимулів щодо модернізації, реорганізації менеджменту та ресурсної оптимізації.

Все це призводить до зацікавленості у підвищенні сукупних бюджетних витрат на розвиток компанії. Але, на противагу цьому, монополізована газова промисловість має перевагу перед компаніями, які працюють в умовах добросовісної конкуренції, завдяки значній концентрації капіталу. Це дозволяє головній компанії виконувати вертикальну інтеграцію процесу виробництва, транспортування та реалізації, що знижує трансакційні витрати, та при ефективному управлінні здійснювати значні інвестиції у розвиток.

Проте, слід зазначити, що необхідними вимогами Третього Енергетичного Пакету для інтеграції України в європейський ринок є поступова ліквідація монополій, запровадження вільного ринку природного газу та право вибору постачальника. Важливий крок до імплементації Третього Енергетичного Пакету Україна зробила, прийнявши новий Закон «Про ринок природного газу», забезпечуючи законодавчу базу для відокремлення системних операторів, дерегуляції цін, адекватних ролей органу-регулятора та Міністерства енергетики та вугільної промисловості [3].

*Ринкове середовище газової промисловості України складається з учасників ринку (виробники, споживачі), процесів видобутку, транспортування, зберігання, розподілу, імпортування, реалізації газу. Розглянемо кожний окремий елемент ринку газу більш детально.*

Протягом останніх десяти років видобуток газу в Україні поступово знижувався з 19,2 млрд. куб. м. у 2005 р. до 17,2 млрд. куб. м. у 2014 р. (рис 3). Згідно зі звітами Державної служби статистики це стало наслідком дій уряду щодо пошуку альтернативних шляхів зменшення імпортової залежності. Показник темпів росту за десять років склав 89,6 %, зниження обсягів видобутку тільки у 2014 р. у порівнянні з 2013 р. склало 8,02 %. За підсумками 2014 року приватні компанії видобули 2 950 млн. куб. м. газу, що на 622 млн або 27% більше, ніж у 2013 році. У 2014 р. Україна також втратила контроль над державною компанією “Чорноморнафтогаз” і над чорноморським шельфом, тобто країна втратила майже 2 млрд. куб. м. газу щорічно або 10% видобутку, інша частина видобувних потужностей знаходиться на території АТО на Донбасі, де втрати складають - 50 млн. куб. м.; інша державна монополія “Укрнафта” показує стабільно погані результати. Видобуток нафти - 1,9 млн тонн, падіння 7%, газу - 1,7 млрд куб м, зниження майже 9%. Головні події навколо “Укрнафти” 2014 року були пов’язані із спробою уряду повернути контроль над компанією. Було кілька спроб провести збори акціонерів, але очікуваного результату уряд не досяг [5].

Україна є значним споживачем природного газу, проте видобутий в країні газ забезпечує потреби лише на третину, що робить Україну енергозалежною країною. За період з 1998 р. по 2014 р. обсяги споживання природного газу коливаються у діапазоні від 42 до 76 млрд. куб. м (рис. 4.)

В цілому за останні сімнадцять років обсяги споживання газу в Україні скоротилися майже у двічі – з 75,6 млрд. куб. м. у 1998 р. до 42,6 у 2014 р., що склало найменшу величину загального споживання газу в країні. Найбільші обсяги споживання припадають на 2005 р., коли в країні був період з найбільшими темпами зростання рівня ВВП. Структура споживання у 2014 р. складається з 35,4 % - частка споживання промисловістю, 55,6% - населення, 6,8 %- виробничо-технологічні витрати газорозподільчих підприємств, 2,1% - частка виробничо-технологічних витрати видобувних і газотранспортних підприємств. Зазначена структура, коли рівень споживання населенням перевищив рівень споживання промисловістю, склалася у 2008 р. (рис.4).

Відносно промислових підприємств можна відмітити, що споживання має поступове зниження протягом періоду, що досліджується і в підсумку ця величина складає 15,1 млрд. куб. м. (рис. 4), що у двічі менш, ніж у 1998 р. (на 44 %). Це пов’язано зі скороченням виробництва під впливом як зменшення попиту на промислову продукцію в умовах кризи у 2008 р., так і подорожчанням газу в останні роки, спричинені не вигідними умовами укладеного контракту купівлі-продажу газу між ВАТ “Газпром” та НАК “Нафтогаз України” у січні 2009 р. (рис. 5).

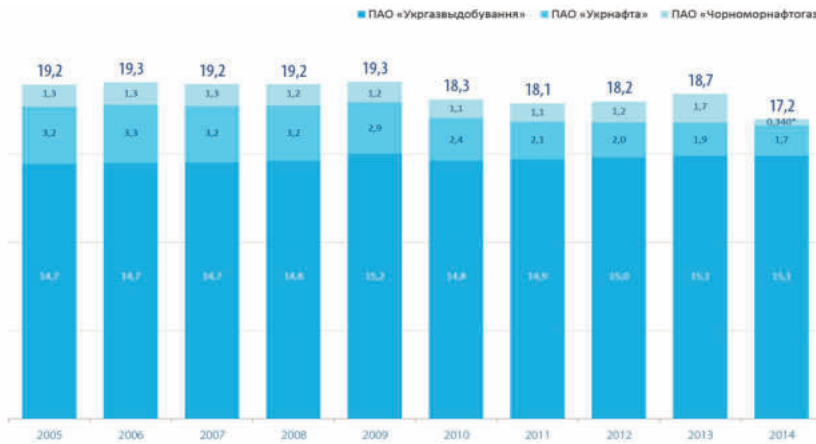


Рис. 3. Видобуток газу підприємствами компанії «Нафтогаз України», млрд. куб. м. Джерело: [4].



Рис.4. Структура споживання газу в Україні, млрд. куб. м. Джерело: [4].

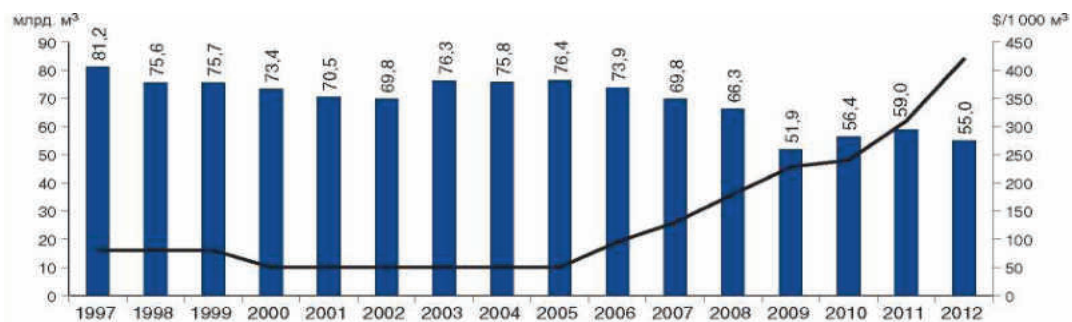


Рис. 5. Обсяги споживання газу в Україні та ціни на імпортований газ з РФ Джерело: [6]

До основних факторів, які призвели до скорочення споживання газу у 2009-2014 рр. слід віднести: падіння промислового виробництва, зниження рівня марнотратності палива, зростання частки використання вугілля у виробництві енергії та металургійної продукції.

Досягнення прогнозних показників зниження споживання газу, визначених оновленою Енергетичною стратегією України (ЕСУ) на період до 2030р. не вирішить проблему конкурентоспроможності української економіки. Згідно з ЕСУ, показник споживання газу на 2030 р. має становити 46,6 млрд. м<sup>3</sup>, що є лише на 7% нижче від прогнозованого показника у 2013р. Якщо газоспоживання залишиться на такому високому рівні, то це не сприятиме сталому економічному зростанню на рівні 5% ВВП [7].

Через особливості географічного розташування, Україна транспортує російський природний газ до 18 країн Європи: Австрії, Болгарії, Боснії, Греції, Італії, Македонії, Молдови, Румунії,

Німеччини, Польщі, Сербії, Словаччини, Словенії, Угорщини, Франції, Туреччини, Хорватії та Чехії. Транзит російського природного газу територією України здійснюється ПАТ «Укртрансгаз» відповідно до довгострокового контракту між «Нафтогаз України» і ВАТ «Газпром». Але транспортування газу суттєво скоротилося за підсумками 2013 року (-21% у порівнянні з 2011 р.), що було частково зумовлено використанням трубопроводу «Nord Stream», який проходить по дону Балтійського моря, в обхід території України.

З об'єктивних геоелекономічних причин, викладених вище, Україна є безпосередньою учасницею трьох ринків – внутрішнього (національного), ринку країн СНД і європейського. На ці ринки зосереджені єдина газотранспортна і добувна система, остання при цьому орієнтована на внутрішніх вітчизняних споживачів і не забезпечує повністю їх потреби. Всі зазначені ринки є достатньо автономними і прибуток, який отримується з них може задовольняти частину інвестиційних потреб.

Отже, в результаті системного аналізу ринкового середовища газової промисловості України можна відзначити, що *одночасна автономність і зовнішня залежність сегментації газового ринку України складає другу особливість газової промисловості України.*

На сьогодні, залучення інвестицій в газовидобуток є однією з необхідних умов для стабілізації та збільшення видобутку газу. Світовий досвід свідчить, що для сталого розвитку нафтогазової галузі щорічний приріст ресурсної бази вуглеводнів повинен у 2-3 рази перевищувати обсяги їх вилучення, тому стратегічним завданням вітчизняної газової галузі є збільшення обсягів геологорозвідувальних робіт.

Не зважаючи на існування власних родовищ в Україні, вони засвоєні тільки наполовину (табл. 1), мають достатньо віддалене місцезнаходження у порівнянні з розташуванням найбільш великого споживчого ринку, який знаходиться у промисловій зоні на Сході країни.

З табл. 2 видно, що найбільші запаси газу знаходяться в Полтавській та Харківській областях, найбільша кількість засвоєних родовищ у Львівській області, а промислові регіони Донецької, Запорізької областей майже не мають засвоєних родовищ.

Таблиця 2

Родовища газу України за регіонами станом на 2014 р.

Регіон	Запаси, млрд.м <sup>3</sup>	Кількість родовищ	
		Відкрито	Засвоєно
Полтавська	634,4	62	32
Харківська	402,5	42	21
АР Крим	108,3	23	2
Львівська	101,2	30	20
Сумська	82,6	18	15
Івано-Франківська	31,6	20	16
Дніпропетровська	21,6	13	10
Чернігівська	13,0	9	5
Луганська	11,8	11	7
Волинська	7,7	1	-
Запорізька	6,7	2	-
Закарпатська	3,3	4	1
Херсонська	2,3	1	1
Черновецька	1,6	5	1
Донецька	1,2	1	-
Україна	1429,8	241	131

Джерело: складено автором за даними [8].

Отже, ресурсна база (табл. 2), за умови її ефективного використання, дозволяє не лише забезпечувати упродовж тривалого часу стабільні обсяги видобутку, але й наростити їх у перспективі.

Необхідною передумовою цього є проведення достатніх обсягів геофізичних досліджень і пошуково-розвідувального буріння. Це могло б забезпечити відтворення запасів вуглеводнів, яке б перевищувало обсяги їх видобутку у 2-3 рази. Проте, за даними центра Разумкова, протягом 1991-2012 рр. показник відтворення запасів знизився з 43,3 до 26,2 млн. т у.п./рік, або на 39,5%. Головною причиною цього стало зменшення обсягів геологорозвідувального буріння з 424,6 до 250 тис. м/рік, або на 41,1%. Згідно ЕСУ необхідною умовою досягнення базового рівня видобутку газу до 2030 р. є збільшення на порядок інвестицій в геологорозвідку. Загальний щорічний обсяг капітальних вкладень у газовидобуток має збільшитися з \$0,8-1,0 млрд. до \$7-9 млрд. шляхом радикального покращення інвестиційного клімату в країні. У разі, коли умови інвестування в Україні залишатимуться незадовільними, видобуток газу в Україні до 2030р. не перевищуватиме 15-20 млрд. м<sup>3</sup>/рік.

Системний аналіз процесів відтворення сировинної бази газової промисловості України показав, що віддаленість вітчизняних родовищ від промислових регіонів – центрів споживання як *третя особливість газової промисловості України викликає необхідність у модернізації і розвитку трубопровідних систем, які мають не тільки значний рівень одиничної потужності, але й високу вартість прокладки труб. Четвертою особливістю є недостатність відтворювального процесу ресурсного потенціалу (сировинної бази).* Дані аспекти також важливо ураховувати при формуванні інвестиційної стратегії розвитку підприємств галузі.

В умовах погіршення інвестиційного клімату в країні простежуються збільшення дефіциту інвестицій та скорочення обсягів геологорозвідувальних робіт. У цих умовах прогресує рівень зносу і старіння основних фондів, що призводить до скорочення виробничих потужностей, зниженню можливостей геологорозвідки та уповільненню процесів відтворення в галузі взагалі. Крім того можна відмітити відсутність економічних стимулів до нарощування сировинної бази засобами продовження рентабельності їх експлуатації, підвищення рівня газовіддачі та зниження рівня газоємності.

Отже, *низький рівень інвестиційної привабливості підприємств газової промисловості є ще однією особливістю газової промисловості України в контексті формування механізму інвестування підприємств галузі.*

*Розглядаючи бізнес-середовище функціонування газової промисловості слід зазначити, що воно в значній частині формується інструментами державного регулювання галузі. В газовій промисловості України ці інструменти торкаються і інвестиційного механізму, і механізму ціноутворення в галузі.*

Центральний орган виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики в нафтогазовому комплексі, узгоджує інвестиційну програму в установленому законодавством порядку. Фінансування інвестиційної програми здійснюється за рахунок частини розрахункового прибутку; амортизаційних відрахувань; інших джерел, не заборонених законодавством. Ціна на природний газ власного видобутку установлюється Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг (НКРЕКП), для суб'єкта господарювання, що здійснює його видобуток. Така ціна повинна забезпечувати відшкодування економічно обґрунтованих витрат, сплату податків, інших обов'язкових платежів, зборів, відрахувань та отримання прибутку, достатнього для забезпечення виконання інвестиційної програми. Рішення про встановлення та перегляд ціни на природний газ приймається НКРЕКП на засіданнях у формі відкритих слухань [9].

Граничні ціни на природний газ, тарифи на транспортування магістральними та розподільними газопроводами, а також тариф на постачання встановлюються Постановами НКРЕКП. Тарифи для різних регіонів відрізняються. Цільова надбавка та ПДВ встановлюються Податковим кодексом України (табл. 3).

Цінові позиції на внутрішньому газовому ринку для домашніх господарств в Україні до останнього часу (до листопада 2014 р.) мали низкі позиції у порівнянні з розвинутими країнами Європи. Механізм ціноутворення на продукцію газової промисловості в Україні не забезпечує оптимальність цінових пропорцій між цінами на газ та іншими товарами. Так, з даних табл. 4 можна побачити значну волатильність індексів цін на добування природного газу, на природний газ.

З табл. 4 видно, що при практичному незмінному індексі інфляції – 109,4% та 108,0%, 100,6% та 99,7% (відповідно у періоди 2010 – 2011 рр., 2012 – 2013 рр.) індекси цін добування природного газу і індекс цін на газ мають значні підвищення їх величин, що призводить до висновків про інфляцію витрат у газовій промисловості у ці періоди. Зазначені індекси цін добування природного газу і цін на газ при цьому різняться у значній мірі і між собою, а в 2010 – 2011 рр. та 2012-2013 рр., наприклад, індекси добування газу та індекси цін на газ перевищують рівень загального індексу промислової продукції відповідно:

– на 37,4% у 2010 р., 34,2% у 2011 р., на 0,6% у 2012 р., на 12,2% у 2013 р.,

- на 13,6% у 2010 р., на 34,1% у 2011 р., на 2,5% у 2012 р., 3,8% у 2013 р.
- Також індекси добування газу та індекси цін на газ перевищують рівень індексу цін переробної промисловості відповідно на:
  - на 39,5% у 2010 р., 32,8% у 2011 р., на 4% у 2012 р., на 10,1% у 2013 р.,
  - на 6,2% у 2009 р., на 15,7% у 2010 р., на 22,7% у 2011 р., 5,9% у 2012 р., на 1,7% у 2013 р.

Таблиця 3

**Граничні ціни на природний газ для підприємств та організацій з 01.06.2015 р.**

Категорія споживача	Ціна без урахування ПДВ, цільової надбавки (2%), тарифів на послуги з транспортування, грн. за тис. куб.м.
Промислові споживачі та інші суб'єкти господарювання (Для суб'єктів господарювання, які виробляють теплову енергію для інших споживачів, застосовується ціна природного газу, як для промислових споживачів)	6600,00
Установи та організації, що фінансуються з державного і місцевих бюджетів	6600,00
Релігійні організації (крім комерційного споживання)	3300,00

Джерело: [3].

Таблиця 4

**Індекси цін виробників України у відсотках до попереднього року**

Показники	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Взагалі промислової продукції	119,5	135,5	106,5	120,9	119,0	103,7	99,9	117,1
Добування природного газу	112,1	121,6	80,8	158,3	153,2	104,3	112,1	107,0
Газ природний	116,0	123,3	112,9	134,5	143,1	106,2	103,7	107,0
Взагалі переробної промисловості	116,4	134,9	106,7	118,8	110,4	100,3	102,0	112,6
Індекс споживчих цін	112,8	125,2	115,9	109,4	108,0	100,6	99,7	112,1

Джерело: складено автором на основі даних Держкомстату України

Таке відставання зростання цін у газовій промисловості від цін на товари промислової продукції взагалі доводить той факт, що в економіці країни сформувався диспаритет на продукцію добувної та переробної промисловості. В результаті диспропорції в цінах можна штучно завищувати потребу в газі, як найбільш дешевому виді палива. Це призводить до того, що на внутрішньому ринку складається не реальна, а «штучна» середня ціна, яка не відображає платоспроможний попит. Тобто можна зробити висновок про *відсутність системного підходу до ціноутворення в газовій промисловості*, що складає недостатньо сприятливі бізнес-умови і не приваблює потенційних інвесторів. Отже, цей аспект є *шостою особливістю газової промисловості України, який необхідно урахувати при удосконаленні механізму інвестування галузі*.

Таке підвищення рентної плати зменшує привабливість промисловості для приватних інвесторів. Різке підвищення податків призвело до того, що з прибуткового бізнесу видобуток газу перетворилася на ризикований. Крім того, за даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, «середня митна вартість імпортного природного газу, що склалася в процесі його митного оформлення під час ввезення на територію України за червень 2015 року, становить 5855,12 грн. або \$ 266,56 за тис. куб. м». З чого випливає, що в червні гранична ціна, встановлена НКРЕКП для промисловості (з ПДВ, цільовою надбавкою і тарифами становить близько 9000 грн за тис куб.м.) більш ніж у півтора рази перевищила ціну імпортного газу. Найбільшим імпортером газу є НАК «Нафтогаз України», за їх інформацією у зв'язку з цим, станом на 14 липня 2015 року прострочена заборгованість підприємств ТКЕ, ТЕЦ і прямих промислових споживачів перед «Нафтогазом» досягла 21,9 млрд грн. [10]. Тобто найбільш крупними боржниками за газ є підприємства електроенергетичної промисловості, і ця заборгованість продовжує зростати.

Отже, відсутність фінансової стійкості в газовій промисловості, яка ґрунтується на зростанні неплатежів основних споживачів, є ще однією особливістю галузі, яку необхідно ураховувати як негативний фактор впливу на бізнес-середовище функціонування даної промисловості і приваблення потенційних інвесторів.

Таким чином, виокремлені на основі системного аналізу особливості газової промисловості України (табл. 5) вказують на основні елементи, які формують організаційно-економічний механізм інвестування (ОЕМІ) даної галузі.

Таблиця 5

**Причинно-наслідкові зв'язки між особливостями ГП України та елементами ОЕМІ підприємств галузі**

Особливості газової промисловості	Характеристика причинно-наслідкового зв'язку	Елементи ОЕМІ підприємств газової промисловості
державна монополізація	в більшій мірі позитивний вплив на ОЕМІ за умов прозорого і ефективного регулювання і контролю ГП	1) інструмент інвестування - значні внутрішні довгострокові капіталовкладення
одночасна автономність і зовнішня залежність сегментації газового ринку України	прибуток по кожному з сегментів забезпечує задовільність потреб у інвестиціях по всім видам діяльності: добуток, транспортування та реалізація газу	1) інструменти інвестування - короткострокові, довгострокові інвестиції у стратегічний розвиток газових підприємств
необхідність у модернізації і розвитку газорозподільчих станцій, трубопровідних систем, які мають не тільки значний рівень одиничної потужності, але й високу вартість прокладки труб	забезпечує визначення переліку об'єктів інвестування підприємств ГП	1) інструмент інвестування - довгострокові інвестиції у інноваційний розвиток підприємств ГП; 2) об'єкти інвестування підприємств ГП
недостатньо ефективні процеси відтворення сировинної бази	забезпечує визначення переліку об'єктів інвестування підприємств газової промисловості	1) інструмент інвестування - довгострокові інвестиції у пошукові, геолого-розвідувальні роботи; 2) об'єкти інвестування
недостатня інвестиційна привабливість	спричиняє відтік інвестицій і неідеальність ОЕМІ	1) впливовий фактор
відсутність системного підходу до ціноутворення в газовій промисловості	не забезпечує гарантованість стійкого отримання прибутку інвесторам	1) впливовий фактор
відсутність фінансової стійкості в газовій промисловості	не забезпечує стійкого отримання прибутку інвесторам	1) впливовий фактор

*Джерело: складено автором.*

Як видно з табл. 4 зазначені особливості ГП України знаходяться у взаємозалежності з процесами інвестування підприємств газової промисловості. Деякі з особливостей ГП, з одного боку, спричиняють несприятливе інвестиційне середовище, а деякі, з іншого боку, прямо чи опосередковано, частково або повністю вирішуються за допомогою дієвого механізму інвестування.

Також, необхідними вимогами Третього Енергетичного Пакету для інтеграції України в європейський ринок є поступова ліквідація монополій, запровадження вільного ринку природного газу та право вибору постачальника. Важливий крок до імплементації Третього Енергетичного Пакету Україна зробила, прийнявши новий Закон «Про ринок природного газу», забезпечуючи законодавчу базу для відокремлення системних операторів, дерегуляції цін, адекватних ролей органу-регулятора та Міністерства енергетики та вугільної промисловості [3].

**Висновки.** Визначені в роботі особливості газової промисловості України, а саме: недостатня інвестиційна привабливість; відсутність системного підходу до ціноутворення в газовій промисловості; відсутність фінансової стійкості в газовій промисловості, являють собою впливові фактори на елементи ОЕМІ підприємств газової промисловості. Вони складають негативні умови

для процесів інвестування газових підприємств. Такі особливості як державна монополізація; одночасна автономність і зовнішня залежність сегментації газового ринку України мають у більшій мірі позитивний вплив при створенні ефективних регуляторних умов. Останні дві виявлені особливості: необхідність у розширенні відтворювального процесу сировинної бази в умовах дефіциту інвестицій; необхідність у модернізації і розвитку трубопроводних систем, які мають не тільки значний рівень одиничної потужності, але й високу вартість прокладки труб, визначають не тільки безпосередню потребу в коштах на розвиток або усунення виробничих проблем, але й націлюють на виокремлення оптимального переліку об'єктів інвестування на підприємствах ГП України.

Отже, систематизація особливостей ГП України в контексті встановлення причинно-наслідкових зв'язків між ними та елементами ОЕМІ підприємств галузі, складають наукову новизну даного дослідження. Практична значущість дослідження полягає у можливості застосування виявлених елементів ОЕМІ, які мають причинно-наслідкові зв'язки з особливостями сучасного функціонування ГП України, в удосконаленні організації інвестиційної діяльності підприємств ГП. Але, подальших наукових досліджень потребує виконання кореляційного аналізу показників розвитку інвестиційних процесів підприємств ГП України і результативності їх діяльності з метою виявлення кількісних оцінок цих причинно-наслідкових зв'язків.

### Література:

1. Публічне акціонерне товариство «Національна акціонерна компанія «Нафтогаз України»». Окрема фінансова звітність станом на 31 грудня 2014 р. [Електронний ресурс] // НАК «Нафтогаз України». – Режим доступу: <http://www.naftogaz.com/www/3/nakweb.nsf/0/C4775D2495121A4AC2257AD90051F66D?OpenDocument&Expand=1&>
2. Видобуток газу підприємствами компанії «Нафтогаз України» у 2005-2014 рр. [Електронний ресурс] // Ukraine's Gas Sector Transparency Initiative. – Режим доступу: <http://naftogaz-europe.com/subcategory/ua/GasExtraction>
3. Енергетична стратегія України на період до 2030 р. від 24 липня 2013 р. № 1071-р. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт КМУ. – Режим доступу: < <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/n0002120-13>>
4. Аналітичний огляд ринку газу та нафти України [Електронний ресурс] // Офіційний сайт НАК «Нафтогаз України» – Режим доступу: <http://naftogaz-europe.com/article/ua/GasProductionbyNaftogazofUkraine>
5. Видобуток нафти і газу в 2014 році. Огляд. / Г. Кобаль // Офіційний сайт газети «Економічна правда». [Електронний ресурс]. - 2015. - №2(7). - с.73 . - Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/columns/2015/02/3/525569/>
6. Market&Comodity Prices – Report [Електронний ресурс] // FirstEnergy Capital. - Режим доступу: <http://www.firstenergy.com>
7. Енергетична стратегія на 2030 р. Стратегія без візії. / А.Єрьоменко, І. Маскалевич // Офіційний сайт газети «Дзеркало тижня. Україна.» – [Електронний ресурс]. – 22 серпня 2013р. - № 16(8). - Режим доступу: [http://gazeta.dt.ua/energy\\_market/strategiya-bez-viziyi-\\_.htm](http://gazeta.dt.ua/energy_market/strategiya-bez-viziyi-_.htm)
8. Нефть и газ Украины. Аналитика. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт електронного журналу «Нефтегаз.Ру». Нефть и газ Украины. – Режим доступу: <http://neftgaz.ru/analysis/view/7677>
9. Постанова № 763 «Про затвердження порядку формування, розрахунку та встановлення цін на природний газ для суб'єктів господарювання, що здійснюють його видобуток» від 11.12.2014 Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг. Київ. 2014 р. [Електронний ресурс] // Кодекси України. – Режим доступу: [http://kodeksy.com.ua/norm\\_akt/source-%D0%9D%D0%9A%D0%A0%D0%95%D0%9A%D0%9F/type-%D0%9F%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0/763-11.12.2014.htm](http://kodeksy.com.ua/norm_akt/source-%D0%9D%D0%9A%D0%A0%D0%95%D0%9A%D0%9F/type-%D0%9F%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0/763-11.12.2014.htm)
10. Аналітика. Середня ціна імпортного газу [Електронний ресурс] // ТОВ «Регіональна газова компанія». – Режим доступу: <http://104.ua/ua/news/id/u-cherwni-importnij-gaz-nadhodiv-v-ukrajinu-za-naj-13205>



Коломієць О.О.

канд. економ. наук

Національний інститут стратегічних досліджень

## ДИТЯЧА ПРАЦЯ В УКРАЇНІ: ДЕТЕРМІНАНТИ, ХАРАКТЕРИСТИКИ, МІНІМІЗАЦІЯ СОЦІАЛЬНИХ РИЗИКІВ

## ДЕТСКИЙ ТРУД В УКРАИНЕ: ДЕТЕРМИНАНТЫ, ХАРАКТЕРИСТИКИ, МИНИМИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНЫХ РИСКОВ

## CHILD LABOUR IN UKRAINE: DETERMINANTS, DESCRIPTIONS, AND SOCIAL RISK'S MINIMIZATION

Викорінення дитячої праці і запобігання її поширенню є важко досяжними благочестивими цілями міжнародного співтовариства. В боротьбі проти економічної експлуатації дітей береться до уваги не лише забезпечення їхніх прав, але й умови формування їхнього майбутнього добробуту. При цьому найбільшими факторами ризику його руйнування виступають слабке здоров'я працюючих дітей та неповне відвідування ними школи. Дитяча праця в Україні має національну специфіку, всебічне вивчення якої є необхідним для формування і впровадження ефективної політики у цій сфері. Вивчення статистичних баз відповідних досліджень є необхідним для розуміння характеристик дитячої праці в Україні і підвищення суспільної поінформованості щодо її негативних наслідків. Здійснюючи опис головних особливостей дитячої праці в Україні, автор надає відомості, необхідні для розробки державної політики у цій сфері і визначає найбільш актуальні соціальні загрози, викликані наявністю дитячої праці в Україні. В публікації також представлено перспективні шляхи для викорінення дитячої праці та запобігання її поширенню.

**Ключові слова:** дитяча праця, соціальні ризики, загрози, економічна експлуатація дітей, умови роботи, заходи, політика.

Искоренение детского труда и предотвращение его распространения являются труднодостижимыми благочестивыми целями международного сообщества. В борьбе против экономической эксплуатации детей принимается во внимание не только обеспечение их прав, но и условия формирования будущего благополучия. При этом наибольшими факторами для риска его нарушения выступают ослабленное здоровье работающих детей и неполное посещение ими школы. Детский труд в Украине имеет национальную специфику, всестороннее изучение которой является необходимым для формирования и внедрения эффективной политики в данной сфере. Изучение статистических баз соответствующих исследований является необходимым для понимания характеристик детского труда в Украине и повышения общественной информированности на предмет его негативных последствий. Осуществляя описание главных особенностей детского труда в Украине, автор предоставляет информацию, необходимую для разработки государственной политики в этой сфере, и определяет наиболее актуальные социальные угрозы, вызванные присутствием детского труда в Украине. В публикации также представлены перспективные пути для искоренения детского труда и предотвращения его распространения.

**Ключевые слова:** детский труд, социальные риски, угрозы, экономическая эксплуатация детей, условия труда, меры, политика.

*The elimination and prevention of child labour are hard-hitting and devout goals of international community. Not only observance of children's rights, but their future welfare is taken into account in the struggle against economic exploitation of children. The main factors of risk for them are bad health and poor school attendance. Child labour in Ukraine has its national specific, which require comprehensive analysis for the forming and implementation of effective policies in the area. The studies of statistical data of appropriate surveys on the issue are important for understanding of the descriptions of child labour in Ukraine and raising the awareness of its negative consequences. By describing main characteristics of child labour in Ukraine the author gives the necessary information for the policy design and defines the most dangerous social threats, provoked by child labour. The publication also offers promising ways to the prevention and elimination of child labour.*

**Keywords:** *child labour, social risks, threats, economic exploitation of children, conditions of work, measures, policies.*

**Вступ.** Дитяча праця є специфічним соціально-економічним явищем, викликаним дією різноманітних чинників, що передусім залежать від рівня економічного розвитку країни, в якій проживає дитина, обсягу державного забезпечення освіти дітей, соціально-культурних поглядів на роль дитини в суспільстві. Якщо в окремих розвинених країнах залученість дітей до формальної і неформальної оплачуваної роботи має навчально-виховний характер, то в країнах, що розвиваються, головним мотивом використання праці дітей є бідність і обмеженість освітніх можливостей для підростаючого покоління. Саме у випадках, коли дитяча праця має вимушений характер, вона схильна набувати своїх найгірших форм, внаслідок чого наносить шкоду фізичному, психічному, розумовому і моральному розвитку дітей. Стратегії (як глобальні, так і національні), спрямовані на викорінення останнього виду дитячої праці, розробляються і реалізуються за участю і сприяння Дитячого фонду Організації Об'єднаних націй (ЮНІСЕФ), Міжнародної організації праці (МОП), Всесвітнього банку, ряду правозахисних організації та груп.

В нашій країні дитяча праця має власну специфіку, що складається під дією наступних факторів:

- збереження давньої традиції використання дитячої праці (як однієї з форм ручної некваліфікованої праці) в сільському господарстві, яке все ще відіграє помітну економічну роль в господарському житті країни;
- домінування культурних установок щодо корисного виховного характеру праці (в тому числі безоплатної, т.з. «суспільно корисної») для розвитку особистості, що склалися ще в радянський період;
- зниження доступності якісної освіти для дітей і послаблення державного контролю за відвідуванням дітьми навчальних закладів та рівнем їх успішності;
- скорочення можливостей для організації доступного дитячого дозвілля у позашкільний час;
- поширення дитячої безпритульності;
- збереження кризових явищ в економіці, зниження рівня життя і поширення бідності;
- послаблення державного контролю за дотриманням трудового законодавства і соціальних прав (в тому числі трудових) неповнолітніх.

Внаслідок складної дії зазначених чинників дитяча праця в Україні набула характеристик, притаманних останній як в розвинених і заможних, так і в економічно відсталих країнах з високими рівнями бідності населення. Фактичне дотримання особливих трудових прав неповнолітніх, якими наділяє їх держава, має поодинокий характер. Головною перешкодою для здійснення державного контролю за дотриманням прав неповнолітніх працівників є їхня переважна участь у неформальних видах зайнятості.

В останніх дослідженнях в галузі дитячої праці спеціалісти неодноразово наголошували, що прогалини в діючих законодавчих нормах не дозволяють притягнути до відповідальності ні осіб, винних у порушеннях окремих трудових прав неповнолітніх, ні осіб, основним джерелом прибутків яких є економічна експлуатація дітей [1 – 3].

Про поширення найгірших форм дитячої праці в Україні наголошувалося у спеціальних доповідях провідних наукових установ [4] та, неодноразово, на найвищому державному рівні у доповідях Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини [5 – 6]. Не зважаючи на те, що Україною ратифіковано Конвенцію ООН про права дитини, Конвенцію МОП №138 про мінімальний вік прийому на роботу та Конвенцію МОП №182 про найгірші форми дитячої праці (з внесенням відповідних змін до національно законодавства), систематичність порушень соціально-трудова прав неповнолітніх обумовлює виникнення як актуальних, так і перспективних загроз соціальній та трудоворесурсній безпеці України.

При цьому успішність реалізації стратегії викорінення найгірших форм застосування дитячої праці передусім залежить від ретельного вивчення її особливостей і домінуючих характеристик, що і обумовило актуальність даного дослідження.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є розробка політичних заходів, спрямованих на мінімізацію соціальних загроз, викликаних дитячою працею в Україні. Для досягнення цієї мети було виконано низку завдань: виділено детермінанти дитячої праці; здійснено оцінку особливостей формування та масштабів поширення її негативних характеристик; визначено загрози трудоворесурсній і соціальній безпеці, які вони несуть; встановлено перспективні напрями мінімізації цих загроз.

**Методологія.** Дослідження виконано з застосуванням методів логічного, соціологічного і статистичного аналізу, синтезу, методу аналогії і порівняння, узагальнення, діалектичного методу, демостатистичних методів абсолютних, відносних і середніх величин, методу експертних оцінок.

Під час написання статті інформаційною базою послужили статистичні та соціологічні результати дослідження Дитячої праці в Україні (здійсненого на замовлення МОП з метою реалізації Міжнародної програми з викорінення найгірших форм дитячої праці МОП-ІПЕК), яке складалося з двох частин: модульного опитування домогосподарств, проведеного з жовтня по грудень 2014 р. Державною службою статистики в межах дослідження економічної активності населення; опитування дітей, які перебували на вулиці, здійсненого центром «Соціальний моніторинг» в лютому-березні 2015 р.

**Результати дослідження.** Під час проведення обстеження в Україні працювало 607,4 тис. дітей, кожна десята (10,3%) в країні дівчинка і більше, ніж кожен десятий (12,9%) хлопчик.

Результати дослідження свідчать про те, що рівень залученості дітей до праці передусім залежить типу місцевості, в якій вони проживають, регіону, соціально-економічного статусу батьків.

Найбільш значущими виглядають відмінності у характеристиках дитячої праці, що впливають з її аналізу в міжпоселенському розрізі. На момент проведення обстеження до оплачуваної зайнятості було залучено 142,2 тис. міських та 465,2 тис. сільських дітей, т.б. 4% та 24% дитячого населення у віці 5 – 17 років відповідно (розраховано на основі даних Держстату про кількість дітей відповідного віку в цих видах поселень). Отже, в той час як в сільській місцевості працювала майже кожна четверта дитина, в міських поселеннях в оплачуваній зайнятості брала участь менше ніж кожна двадцята. В сільській місцевості частіше за все до праці були залучені діти 12 – 14 та 15 – 17 років (були зайняті 38,4% та 39,8% з них відповідно), в міських поселеннях – діти 12 – 14 років (з них працювали 11,5% , в той час як серед 15 – 17-річних таких було 5,9%).

Частіше за все до праці залучали дітей в Західній Україні (там на обстежуваному тижні працювали 18,3% дітей), рідше за все – на Сході (7% дітей).

Майже кожна третя працююча під час обстеження дитина (30,8%) була з неповної сім'ї, в містах – майже кожна друга (46,2% проти 25,2% таких у сільській місцевості). Одним з провідних факторів залучення дітей до оплачуваної зайнятості виступав рівень освіти їхніх батьків, що визначає ризик виникнення бідності, особливо у домогосподарствах з дітьми. Так, більше ніж дві третини (78,2%) працюючих дітей мали батька, який не отримав вищої освіти, 63,8% – матір з середнім рівнем освіти.

#### **Причини роботи та спрямування отриманих коштів**

Головним мотивом зайнятості більшість (80,1% опитаних) дітей назвали бажання надати допомогу батькам. Незважаючи на те, що в сільській місцевості проживає менше дітей, допомогу батькам вони надають значно частіше – на обстежуваному тижні з цієї причини працювали 387,6 тис. сільських та 98,7 тис. міських дітей. Крім того, близько 2,8 тис. дітей надавали таку допомогу не на добровільній основі – їх змусили працювати батьки або опікуни. Абсолютна більшість (2,2 тис.) з них були дітьми з наймолодшої вікової групи 5 – 11 років, дівчатками (2 тис.), міськими жителями (2 тис.). Помітна частка дітей працювали з економічних причин: вони або бажали мати власні кошти або ж трудилися для забезпечення додаткового доходу сім'ї.

Робота, яку в нашій країні під час обстеження виконували діти замість батьків, опікунів або інших родичів, майже повністю була на плечах хлопців (з 5,3 тис. працюючих з цієї причини дітей 5,1 тис. були хлопцями). Переважна більшість таких дітей (4,7 тис.) була з сільської місцевості.

#### **Сфери і місця прикладання дитячої праці**

Абсолютна більшість працюючих в Україні дітей (93,3%) були зайняті у сільському господарстві. Серед інших видів економічної діяльності, до яких були залучені діти, можна відзначити оптову та роздрібну торгівлю (2,2% зайнятих дітей), професійну, наукову та технічну діяльність (0,9%) та діяльність домашніх господарств (1%).

Окрему картину дитячої зайнятості складає робота дітей, які під час виконання своїх трудових обов'язків часто вимушені перебувати на вулиці. Найбільш розповсюдженими видам зайнятості дітей, які працювали на вулиці, під час проведення дослідження були: прохання милостині (цим за-

ймалися 12% опитаних дітей), виконання сільськогосподарських робіт (11,7%), робота кур'єром, розповсюджувачем преси (працювали 10,3%), зайнятість у торгівлі (було охоплено 9,5% опитаних дітей), надання сексуальних послуг (займалися 9%), здача вторинної сировини (8,2%).

Вид зайнятості, до якої були залучені діти з цього соціального прошарку, напряду залежав від їхньої статі. При цьому діти обох статей частіше за все були залучені до принижуючих гідність видів зайнятості. Так, до надання сексуальних послуг були залучені переважно дівчата, і займалася цим більше ніж кожна п'ята з них (21,5% проти 0,4% хлопців). Абсолютна більшість цих дітей (94%) була представниками вікової групи 15 – 17 років. В містах частота залучення до цього виду заробітку була вдвічі більшою, ніж у сільських поселеннях (було зайнято 9,4% опитаних дітей та 4,9% опитаних дітей відповідно). Хлопчики частіше за все були зайняті проханням милостині (13,9% від усіх опитаних дітей цієї статі, які працювали на вулиці), виконанням сільськогосподарських робіт (13,4%), роботою кур'єром або розповсюджувачем (13%). Цілком зрозуміло, що до прохання милостині частіше за все були залучені наймолодші дітки, 5 – 11 років. До цієї вікової групи належали 81,3% від усіх дітей, які цим займалися, і 37,5% працюючих на вулиці дітей цього віку. Жебракували діти виключно в містах, не залежно від їхнього віку.

Серед дівчат іншими популярними видами зайнятості були торгівля (16,1% працюючих дівчат), робота офіціанткою (12,3%), робота танцівницею у нічному клубі та зайнятість у сільському господарстві (по 9,8%), прохання милостині (9,2%). Хлопці частіше були залучені до сільськогосподарських робіт (13,4%), роботи кур'єром або розповсюджувачем (13%), роботи вантажником (12,2%) або різноробочим (10,9%), до здачі вторинної сировини (10,5%).

#### **Визначальні чинники оплати дитячої праці і її розмір**

Середній заробіток дітей, які працювали на обстежуваному тижні, обумовлювався їхнім віком, місцем проживання і найбільше – видом економічної діяльності, до якої вони були залучені. Найвищу заробітну плату (в середньому 740 грн. на місяць) отримували підлітки 15 – 17 років, найменшу (104 грн.) – діти у віці 5 – 11 років. Діти з міст отримували вдвічі більшу зарплату, ніж жителі сільської місцевості (691 грн. та 340 грн. відповідно). Що стосується сфери зайнятості, то найвищими були рівні оплати праці в будівництві (в середньому 1608 грн. на місяць), в галузі тимчасового розміщення та організації харчування (1500 грн.), у сфері професійної, наукової та технічної діяльності (1392 грн.).

Природно, що середній заробіток працюючих дітей зростає з підвищенням їхнього віку. Це пов'язано як зі збільшенням кількості відпрацьованого часу, так і з підвищенням здатності освоювати складні професійні навички. Особливо вагомим це зростання було в сільському господарстві. Якщо середньомісячна заробітна плата дітей віком 5 – 11 років там дорівнювала 82,8 грн. на місяць, то у наступній віковій групі (12 – 14 років) вона була вже 214,5 грн., у найстарших дітей (15 – 17 років) – 457,8 грн.

#### **Інтенсивність дитячої праці**

Дитяча праця в Україні характеризується середньою інтенсивністю. Так, абсолютна більшість дітей, які працювали на обстежуваному тижні, були зайняті оплачуваною працею від 1 до 13 годин (46,2% з них 1 – 6 годин і 38,9% – 7 – 13 годин). Кількість відпрацьованих на тиждень годин очікувано збільшується з віком. Так, 63,1% дітей 5 – 11 років були зайняті 1 – 6 годин на тиждень і менше ніж кожен третій з них (29,5%) – 7–13 годин. У наступній віковій групі відбувається помітний перерозподіл часток зайнятих в цих робочих режимах дітей: в першому працювали трохи менше половини з них (49,4%), в другому – понад кожен третій (38,4%). Поряд з цим, майже вдвічі більше дітей 12 – 14 років (11,7% проти 6,6% молодших робітників) працювали 14 – 24 годин на тиждень. У найстаршій же віковій групі вже найбільша частка дітей (46,9%) працювала 7 – 13 годин на тиждень.

Частка дітей, робоче навантаження яких перевищувало гранично допустимі для їхнього віку норми, була хоча й статистично значимою, проте невисокою. Так, 12,2% дітей віком 12 – 14 років працювали понад 14 годин на тиждень, 2,2% дітей 15 – 16 років працювали 25 або більше годин на тиждень. Ще 8,3% дітей віком 17 років працювали 35 і більше годин на тиждень.

#### **Особливості зайнятості представників соціально вразливих груп**

Однією з негативних особливостей зайнятості дітей, які працювали на вулиці, і були там опитані щодо найбільш вразливих аспектів їхньої зайнятості, була наявність помітного конфлікту між роботою і навчанням. Так, більше ніж кожен четвертий з них (28,6%) повідомив, що пішов працювати через небажання продовжувати освіту (серед дівчат майже кожна третя – 30,9%). Значна частка дітей працювали через те, що не бачили сенсу у навчанні або не вступили до вищих і спеціалізованих середніх навчальних закладів (8,7% та 7,9% відповідно).

На жаль, форма договору про працевлаштування, за якою працювали опитані діти, допускала порушення або обмеження їхніх прав. Більше ніж 9 з 10 дітей працювали або за усною домовленістю з роботодавцем або взагалі без неї (63,3% та 33,4% відповідно). Вчасні виплати отримували тільки

37,9% з них, більше, ніж кожен п'ятий (20,4%) мав виплати, значно менші за домовлені, 17% стикнулися зі значними затримками виплат.

Зважаючи на ці обставини, діти нерідко трудилися, маючи умови праці, що не відповідають встановленим законом санітарно-гігієнічним нормам. Найбільш поширеними з них були холод і протяги (були присутні на робочому місці у 40,4% дітей), шум (у 39,9%) і запиленість (у 31,4%). Крім того, майже кожна четверта дитина (24,7%) виконувала тяжку фізичну роботу, більше, ніж кожна п'ята (21,2%) повідомила, що на робочому місці їй не дозволялось відволікатись, майже кожна п'ята працювала в умовах підвищеної загазованості. Значна частка дітей відчувала на собі дію таких несприятливих для роботи чинників, як неприємний запах (14,7%) та велика нервова напруга (14%).

**Висновки.** Опис визначальних характеристик дитячої праці, приведений у статті, дозволяє встановити дуалістичний характер зайнятості неповнолітніх. Перш за все, зайнятість переважної кількості дітей стимулюється та регулюється їхніми батьками, опікунами та особами, які їх заміщують. В цьому випадку її вимушений характер (продиктований недостатнім рівнем матеріальної забезпеченості сімей) не наносить значної шкоди здоров'ю і фізичному розвитку дітей, не вступає в конфлікт з їхніми освітніми перспективами. Водночас помітна частка дітей працює на вулиці в умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам. Нерідко їхні роботодавці є порушниками не лише трудового, але й кримінального законодавства. В такому разі трудова діяльність дітей не просто наносить шкоду їхньому власному фізичному, психічному, розумовому і моральному розвитку, але й носить суспільно небезпечний характер. Саме ця категорія працюючих дітей повинна стати головним об'єктом державної політики регулювання зайнятості неповнолітніх.

Наукова новизна отриманих результатів полягає у розвитку теоретико-методичних засад дослідження дитячої праці та розробленні практичних рекомендацій щодо мінімізації соціальних загроз, викликаних її негативними характеристиками.

Отримані результати мають практичне значення для створення цілісної системи протидії економічній експлуатації дітей, що включає в себе заходи попередження і профілактики, заходи прямого втручання та реабілітаційно-інтеграційні дії. Теоретичними результатами дослідження є розвиток теоретико-методологічних підходів до дослідження дитячої праці, що, на відміну від існуючих, розглядають це явище крізь призму забезпечення соціальної і трудоворесурсної безпеки. Отже, до попереджувальних заходів відносяться:

1. Реалізація просвітницьких програм, спрямованих як на попередження населення (в тому числі батьків та осіб, які їх заміщують) про кримінальну відповідальність за дії, спрямовані на втягнення дітей найгірших форм дитячої праці, так і на підвищення поінформованості неповнолітніх щодо їхніх трудових прав та довгострокових наслідків раннього масштабного залучення до дитячої праці та роботи в умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам і законодавству в питаннях охорони праці.

2. Підвищення якості організації дозвілля дітей та забезпечення їх соціальної включеності (збільшення переліку виховних, спортивних і конкурсних заходів, що проводяться в загальноосвітніх закладах; розширення функцій учнівського самоврядування; організація волонтерської діяльності дітей; збільшення доступності закладів позашкільного виховання та спортивно-оздоровчих секцій).

3. Удосконалення методів профілактичної роботи з дітьми, схильними до девіантної поведінки і проведення індивідуальної профілактики серед них шкільними психологами, соціальними робітниками, представниками органів правопорядку.

До заходів прямої та безпосередньої протидії відносяться:

1. Внесення змін до національного законодавства, спрямованих на посилення юридичної відповідальності осіб, які займаються залученням дітей до найгірш форм дитячої праці.

2. Усунення правових та організаційних перепон для здійснення ефективного прокурорського нагляду за дотриманням трудових прав неповнолітніх.

3. Посилення відповідальності роботодавців за залучення дітей до неформальних форм зайнятості з метою розширення трудових прав неповнолітніх на всіх працюючих дітей.

До заходів психологічної реабілітації та підвищення соціальної включеності відносяться:

1. Проведення психологами, медичними працівниками і соціальними педагогами оцінки реальної і потенційної шкоди фізичному, моральному і психологічному розвитку дітей, спричиненої залученням дітей, які підлягають реабілітації, до найгірших форм дитячої праці. Вироблення індивідуального плану корекції відхилень у розвитку для кожної дитини.

2. Проведення серед таких дітей роз'яснювальної роботи щодо підвищеного ризику для них в подальшому бути залученими до злочинної та антигромадської діяльності.

3. Надання соціальними працівниками дітям, які були залучені до найгірших форм зайнятості,

допомоги у адаптації до нових умов життя.

4. Ознайомленні таких дітей з механізмом захисту своїх соціальних і трудових прав, забезпечення їм постійного діючого каналу зворотного зв'язку та джерела отримання консультативної допомоги.

5. Забезпечення дітям з груп ризику можливостей залучення до легальної оплачуваної зайнятості за наявності необхідності покращення їх матеріального становища.

Зазначені дії здатні не лише знизити рівень залучення дітей до найгірших форм дитячої праці, але й спрямовані на зниження загальних ризиків їх соціальної дезадаптації, обмеження масштабів маргіналізації окремих категорій зайнятих серед молоді, підвищення правової і громадянської грамотності в середовищі дітей і підлітків, формування якісно нової культури трудових відносин. В цьому контексті подальші наукові розробки повинні бути спрямовані на конкретизацію зазначених вище заходів і опис результатів втілення пілотних програм.

#### Література:

1. Васильківська І.П. Використання дитячої праці: кримінально-правовий аспект / І. П. Васильківська // Вісник Академії адвокатури України. – 2012. – Число 3 (25). – С. 168 – 171.
2. Гладкова Є. О. Заходи протидії органів внутрішніх справ України втягненню дітей до незаконної дитячої праці, у злочинну та іншу антигромадську діяльність / Є. О. Гладкова // Форум права. – 2014. – № 1. – С. 97–101. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/FP\\_index.htm\\_2014\\_1\\_19.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/FP_index.htm_2014_1_19.pdf).
3. Побережний В. Л. Правові засади протидії злочинам, пов'язаним із трудовою експлуатацією дитини / В. Л. Побережний // Юридичний часопис Національної академії внутрішніх справ. – 2014. – № 2. – С. 164 – 173. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/aymvs\\_2014\\_2\\_19.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/aymvs_2014_2_19.pdf).
4. Праця дітей в Україні: Тематична державна доповідь про становище дітей в Україні (за підсумками 2000 року). – К.: УІСД, 2001. – 127 с.
5. Стан дотримання та захисту прав дитини в Україні: Спеціальна доповідь Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини. – К., 2010. – 228 с.
6. Стан дотримання та захисту прав і свобод людини в Україні: Доповідь Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ombudsman.gov.ua/images/stories/07022011/Dopovid\\_5.pdf](http://www.ombudsman.gov.ua/images/stories/07022011/Dopovid_5.pdf)

УДК 331.5; 331.56

**Пігуль В.В.**

*Національний технічний університет України «КПІ»*

## СТАН СУЧАСНОГО РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ

## СОСТОЯНИЕ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА ТРУДА УКРАИНЫ

## THE STATE OF CURRENT LABOUR MARKET OF UKRAINE

*Метою статті є комплексне дослідження процесів, які відбуваються на сучасному ринку праці України. У статті розглянуто загальну ситуацію, що склалася на ринку праці України за останні роки. Автором досліджено основні показники, що характерні для ринку праці, – зайнятості та безробіття. Також проаналізовано причини безробіття серед населення та визначено структуру зайнятого населення та зайняте населення за видами економічної діяльності. Встановлено, що існує ряд проблем, які заважають розвитку ринку праці, включаючи зростання безробіття, нестабільну політичну та економічну ситуацію в Україні. Також встановлено причини безробіття та зменшення зайнятості населення. Виявлено, що задля кращого функціонування ринку праці потрібно працювати у напрямку розвитку соціально-економічної політики. Надано рекомендації щодо вдосконалення системи оплати праці. Запропоновано працювати у напрямку створення нових робочих місць задля залучення на ринок праці більшої кількості молодого населення та зменшенню міграційних процесів.*

**Ключові слова:** ринок праці, зайнятість, безробіття, оплата праці.

Целью статьи является комплексное исследование процессов, происходящих на современном рынке труда Украины. В статье рассмотрена общая ситуация, сложившаяся на рынке труда Украины за последние годы. Автором исследованы основные показатели, характерные для рынка труда, - занятости и безработицы. Также проанализированы причины безработицы среди населения и определена структура занятого населения и занятое население по видам экономической деятельности. Установлено, что существует ряд проблем, которые мешают развитию рынка труда, включая рост безработицы, нестабильной политической и экономической ситуации в Украине. Также установлены причины безработицы и уменьшения занятости населения. Выявлено, что для лучшего функционирования рынка труда нужно работать в направлении развития социально-экономической политики. Даны рекомендации по совершенствованию системы оплаты труда. Предложено работать в направлении создания новых рабочих мест с целью привлечения на рынок труда большего числа молодого населения и уменьшения миграционных процессов.

**Ключевые слова:** рынок труда, занятость, безработица, оплата труда.

The aim of the article is a comprehensive study of the processes taking place in today's labour market of Ukraine. The article describes the general situation on the labour market in Ukraine in recent years. The author investigated the main indicators that are typical for the labour market- employment and unemployment. Also analysed the causes of unemployment among the population and said structure of the employed population and employment by economic activity. It was found that there are a number of problems that hinder the development of the labour market, including rising unemployment, unstable political and economic situation in Ukraine. Also established the causes of unemployment and decreasing employment. It was found that for the better functioning of the labour market need to work towards the development of social and economic policy. The recommendations for improving the system of remuneration are given. It is proposed to work towards the creation of the new jobs for the labour market to attract a larger number of young population and reduce migration.

**Keywords:** labour market, employment, unemployment, wages.

**Вступ.** Ринок праці є однією з основних складових ринкової економіки, де відбуваються процеси формування попиту та пропозиції на особливий товар – робочу силу. Соціально-економічні відносини, які з'являються у процесі формування ринку праці є фундаментальними, тому саме їм держава має приділяти особливу увагу. Ринок праці України наразі має свої специфічні особливості, які потребують аналізу для надання рекомендацій щодо його подальшого розвитку. Тому вирішено прослідкувати тенденції, що склалися на ринку праці України за показниками зайнятості населення, рівня безробіття та оплати праці.

Проблеми вивчення ринку праці України, його стан та можливості розвитку були основоположними для досліджень таких науковців: Качан Є. П., Богиня Д. П., Горілий А. Г., Воротіна Л. І. та багато інших. Проте протягом останніх років ситуація на ринку праці України є достатньо нестабільною та потребує додаткових рекомендацій щодо його функціонування, що визначає актуальність обраної теми.

**Постановка завдання.** Основними цілями статті є визначення основних проблем, що існують на ринку праці України, аналіз основних показників: зайнятості, безробіття, оплати праці та затребуваності професій. Одним із завдань є дослідження можливих перспектив розвитку ринку праці.

**Методологія.** Основними методологічними підходами, які використані у статті, є системний та комплексний підходи для проведення аналізу тенденцій обраних показників.

**Результати дослідження.** Ринок праці – система відносин, які склалися у суспільстві з приводу купівлі – продажу специфічного товару – «робочої сили». Наразі ринок праці включає також в себе політичні, соціальні та економічні відносини. Саме ці відносини найкраще описують сучасний стан та рівень розвитку ринку праці на даному етапі. Учасниками даних процесів виступають: держава, підприємці та працівники. Основний товар на ринку праці – робоча сила – володіє фізичними та моральними якостями, які використовуються у ході виробничого процесу [1].

Попит і пропозицію робочої сили, її ціну та вартість визначають фундаментальними елементами на ринку праці. Попит формується роботодавцями, саме вони диктують потреби ринку на робочу силу зі сторони підприємств та організацій. Пропозиція формується залежно від демографічної ситуації в країні, віку, статі та освіти робочої сили. Визначальними факторами для робочої сили є її вартість та ціна. Заробітна плата працівників – це ціна, за яку вони можуть пропонувати свою робочу силу [2].

Одним з найважливіших показників, які характеризують стан ринку праці України є зайнятість населення. Наведемо дані про зайнятість населення України у табл. 1.

## Показники економічно активного населення України [3]

Економічно активне населення				у тому числі			
	у віці 15-70 років	працездатного віку		зайняте населення			
	в середньому, тис. осіб	у % до населення відповідної вікової групи	в середньому, тис. осіб	у віці 15-70 років		працездатного віку	
				у % до населення відповідної вікової групи	в середньому, тис. осіб	у % до населення відповідної вікової групи	в середньому, тис. осіб
2005	22 280,8	62,2	20 481,7	70,9	20 680,0	57,7	18 886,5
2006	22 245,4	62,2	20 545,9	71,2	20 730,4	57,9	19 032,2
2007	22 322,3	62,6	20 606,2	71,7	20 904,7	58,7	19 189,5
2008	22 397,4	63,3	20 675,7	72,3	20 972,3	59,3	19 251,7
2009	22 150,3	63,3	20 321,6	71,6	20 191,5	57,7	18 365,0
2010	22 051,6	63,7	20 220,7	72,0	20 266,0	58,5	18 436,5
2011	22 056,9	64,3	20 247,9	72,7	20 324,2	59,2	18 516,2
2012	22 011,5	64,6	20 393,5	73,0	20 354,3	59,7	18 736,9
2013	21 980,6	65,0	20 478,2	73,1	20 404,1	60,3	18 901,8
2014	19 920,9	62,4	19 035,2	71,4	18 073,3	56,6	17 188,1

З наведених даних бачимо, що протягом останніх 10-ти років кількість економічно активного населення України у віці 15-70 років коливалась в межах 22 мільйонів осіб, лише за останні два роки відбулося до 19 мільйонів. Найбільше зниження показника спостерігається у кризові 2009-2010 роки, а також у 2012 році, після якого ситуація не покращилась і у 2014 році показник досяг свого мінімуму з 2005 року. Якщо розглядати зайняте населення серед населення працездатного віку, то тут спостерігалась наступна ситуація: протягом десяти років найвищий показник зайнятості 19,2 млн. у 2008 році, найнижчий 17,2 млн. у 2014 році. Найгірший стан зайнятості був також у кризовий період, після якого даний показник так і не повернувся до передкризового стану. З 2010 по 2013 рік відбувалося помірне підвищення кількості зайнятого населення, проте складна політична та економічна ситуація в Україні спричинила значний спад, більш, ніж на мільйон осіб. У відсотковому значення на сьогодні зайняте населення працездатного віку становить 56,6%, що демонструє найнижчий рівень зайнятості за останні десять років. Також на 10% підвищилась кількість зайнятих, яких перевели на неповний робочий день. Наступним важливим показником, який визначає стан ринку праці, є рівень безробіття. В Україні він становить 9,7%. Це досить висока позначка, хоча нижча в порівнянні з показниками країн Європи (Франція – 10,1%, Польща – 13,9%, Італія – 12,2%, Іспанія – 26,1%, Португалія – 16,5%). Дані про безробіття в Україні наведено у табл. 2.

Таблиця 2

## Показники безробіття в Україні [3]

Безробітне населення (за методологією МОП)				
Роки	у віці 15-70 років		працездатного віку	
	в середньому, тис. осіб		у % до населення відповідної вікової групи	в середньому, тис. осіб
2005	1 600,8		7,8	1 595,2
2006	1 515,0		7,4	1 513,7
2007	1 417,6		6,9	1 416,7
2008	1 425,1		6,9	1 424,0



Безробітне населення (за методологією МОП)				
Роки	у віці 15-70 років		працездатного віку	
	в середньому, тис.осіб	у % до населення відповідної вікової групи	в середньому, тис.осіб	
2009	1 958,8	9,6	1 956,6	
2010	1 785,6	8,8	1 784,2	
2011	1 732,7	8,6	1 731,7	
2012	1 657,2	8,1	1 656,6	
2013	1 576,5	7,8	1 576,4	
2014	1 847,6	9,7	1 847,1	

Аналізуючи дані, наведені в таблиці, бачимо, що найменша кількість безробітного населення – 1,4 млн. була у 2007 році, що становило 6,9%. Найвищий показник – 1,9 млн. у кризовому 2009 році. На сьогодні безробіття сягає 1,8 млн. осіб, що становить 9,7%, що на 1,9% більше, ніж у 2013 році. Достатньо високий показник безробіття наразі серед молоді – 23%. Експерти відзначають, що за теперішньої ситуації воно підвищиться і може сягнути 30-50%.

Якщо розглядати регіональний аспект, то найвищі показники безробіття зафіксовано у Донецькій (14,1%) та Луганській (16,6) областях.

Вище середнього безробіття сягнуло також у Вінницькій, Волинській, Кіровоградській та Закарпатській областях.

Найбільша кількість безробітних - 36,4% звільнені за власним бажанням, 31% - з економічних причин, 17,3% - не працевлаштовані після закінчення навчання. Дані про причини безробіття наведено на рис. 1.

Головними причинами спаду зайнятості та підвищення безробіття визначають погіршення політичної ситуації в країні за останні два роки, часткова окупація Донецької та Луганської областей та анексія АР Крим. Ці події призвели до призупинення діяльності підприємств, скорочення робочих місць, скорочення робочого дня чи тижня.

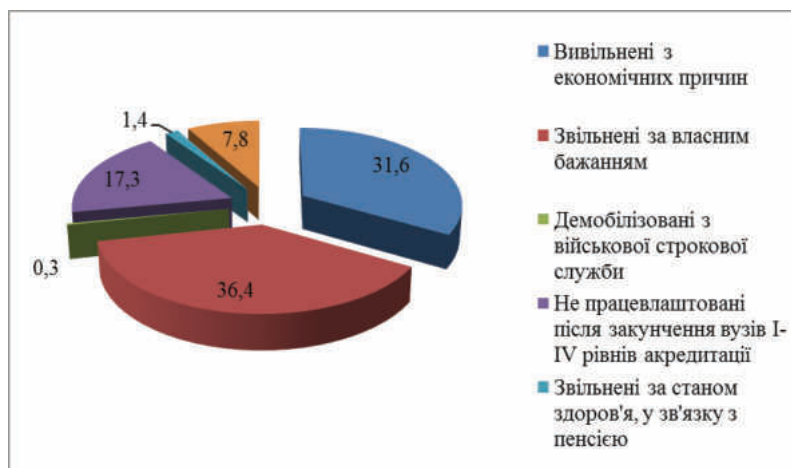


Рис. 1. Кількість безробітних за причинами безробіття (сформовано на основі [3])

Оскільки зайнятість населення в Україні знижується, варто прослідкувати тенденцію щодо сфер зайнятості трудових ресурсів. Дані про це наведено у табл. 3.

З наведених даних видно, що у 2013 році спостерігалось підвищення зайнятості населення по всіх галузях з подальшим стрімким спадом у 2014 році. Найбільша кількість зайнятого населення за останні роки спостерігається у сфері оптової та роздрібної торгівлі, сільському господарстві та промисловості, хоча в кожній з них спостерігається спад за останній рік. Найнижчі показники зайнятості у сфері мистецтва, спорту, відпочинку та інформації, телекомунікацій, сфері фінансової діяльності. Формування саме таких тенденцій на ринку праці відбувається через те, що Україна є сировинною і низько технологічною країною.

## Зайняте населення за видами економічної діяльності [3]

Показник	Роки		
	2012	2013	2014
(тис. осіб)			
Усього зайнято	19261,4	19314,2	18073,3
Сільське, лісове та рибне господарство	3308,5	3389,0	3091,4
Промисловість	3236,7	3170,0	2898,2
Будівництво	836,4	841,1	746,4
Оптова та роздрібна торгівля	4160,2	4269,5	3965,7
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	1150,9	1163,6	1113,4
Тимчасове розміщування й організація харчування	326,7	328,9	309,1
Інформація та телекомунікації	297,9	299,9	284,8
Фінансова та страхова діяльність	315,8	306,2	286,8
Операції з нерухомим майном	322,2	314,3	286,1
Професійна, наукова та технічна діяльність	504,1	493,6	456,0
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	343,9	343,3	334,3
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	1003,6	962,3	959,5
Освіта	1633,2	1611,2	1587,7
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1181,4	1171,8	1150,5
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	225,6	226,5	221,2
Інші види економічної діяльності	414,3	423,0	382,2

Одним з основних показників, що виділяють для характеристики ринку праці, є оплата праці. В Україні, у порівнянні з іншими країнами світу, вона вирізняється низьким рівнем, хоча за останній рік в гривневому еквіваленті заробітні плати зросли, але у зв'язку з тим, що паралельно зросла й інфляція, населення не відчуло покращення рівня життя. Найвищі заробітні плати отримують працівники в галузі авіаційного транспорту – 11 967 грн., найнижчі – у охороні здоров'я та соціальній допомозі – 2441 грн.. В загальному, середній рівень зарплат у 2014 році зафіксований на рівні 3480 грн.

Серед найбільш затребуваних професій на ринку праці останні роки виділяють спеціалістів у IT та банківській сферах, продажах та маркетингу. Взагалі, у 2014 році пропозиція робочих місць знизилась на 30%. Якщо розглядати 2015 рік, то стан дещо покращився, оскільки пропозиція зросла на 9%, проте цей показник втрачає свою значимість на фоні зростання попиту на 24%. В теперішній період кризи на українському ринку праці втрачають свою актуальність наступні професії: юристи, адміністративні службовці на топ-менеджери. Людям даних професій досить важко у пошуку робочого місця з гідною оплатою праці [4].

Економічний спад, який зараз прослідковується в Україні породжує за собою ще одну проблему – відтік робочої сили. При чому, зараз територію України в пошуках роботи покидають як представники середнього класу, так і висококваліфіковані кадри. Із близько трьох мільйонів українських мігрантів – 30% мають вищу освіту. Так, варто відзначити стрімке збільшення міграції серед студентів. Навчальна міграція набула свого розвитку за рахунок можливості навчання з подальшим працевлаштуванням за кордоном. Якщо ще кілька років тому міграція відзначалася сезонним характером, то останні два-три кризових роки вона стає постійною. Найбільш привабливими для трудових мігрантів з України є Польща, Чехія, Італія, Білорусь та Росія [5]. Так, норвезький економіст Ерік Райтнер прогнозує, що відкриття кордонів між Україною та Європейським Со-

юзом спричинить відтік молоді до 9 мільйонів осіб. Він пояснює, що Латвія, у свій час, таким чином втратила 20% трудових ресурсів країни. Е.Райтнер стверджує, що Україні необхідно спрямувати всі свої сили на збереження виробництва, аби запобігти втраті ще більшої кількості працездатного висококваліфікованого населення [6].

Провівши аналіз ринку праці України можемо сказати, що ситуація достатньо ускладнена. Інтеграційні процеси, про які так гучно говорять політики та експерти, вимагають удосконалення та проведення більш ефективної політики на ринку праці. Передовими цілями мають бути зменшення безробіття, збільшення кількості робочих місць, створення вигідних умов праці, сприяння тому, щоб українські фахівці працювали на благо держави, адже проблема еміграції трудових ресурсів є однією з ключових проблем ринку праці України.

На ринку праці визначаються деякі недоліки, які мають вплив на ефективний розвиток ринку праці України:

1) Значна частка представників простих професій у порівнянні з низькою часткою професіоналів і фахівців;

2) Нерівномірність попиту і пропозиції на робочу силу;

3) Низький рівень зайнятості та оплата праці, що супроводжується збільшенням темпів безробіття.

Людські ресурси та високий рівень освіти – сильна сторона України для подальшого підвищення конкурентоспроможності і виходу на світовий ринок праці з достатнім рівнем розвитку. Для досягнення цього Україна повинна:

– спрямувати свою діяльність на активну соціально-економічну політику направлену на залучення молоді;

– удосконалити нормативно-правове регулювання, враховуючи при цьому специфіку регіонів;

– розвивати малий та середній бізнес;

– вдосконалити систему оплати праці [7].

**Висновок.** Ситуація на ринку праці України за останній рік погіршилася на фоні минулого покращення. Внаслідок складної ситуації як політичної, так і економічної, зменшується зайнятість, яка становила 17,2 млн. у 2014 році, а це найнижчий показник за останні десять років. Безробіття зросло до 9,7%, що також демонструє найвищий показник за досліджуваний період. У 2013 році спостерігалось підвищення зайнятості населення по всіх галузях з подальшим стрімким спадом у 2014 році. Найбільша кількість зайнятого населення за останні роки спостерігається у сфері оптової та роздрібною торгівлі, сільському господарстві та промисловості. Серед найбільш затребуваних професій на ринку праці останні роки виділяють спеціалістів у ІТ та банківській сферах, продажах та маркетингу.

Наукова новизна отриманих результатів полягає у розвитку наукових положень щодо визначення проблем на ринку праці, ідентифікації їх причин та надання рекомендацій з покращення стану на українському ринку праці у подальшому. Рекомендації полягають у сфокусуванні державної політики на соціальну та економічну складові, акценті на регіональних особливостях при нормативному регулюванні ринку праці.

Практична значущість результатів дослідження полягає у тому, що при дотриманні та використанні розроблених рекомендацій, поступовому внесенні змін до законодавства ситуація на ринку праці може суттєво покращитися, що позитивно позначиться на загальному рівні добробуту населення.

### Література:

1. Балановська Т.І., Гоголя О.П., Драгнева Н.І. Ринок праці: реалії і перспективи / Т.І. Балановська, О.П. Гоголя, Н.І. Драгнева. – Київ: Національний університет біоресурсів і природокористування України, 2012. – С. 17-23
2. Бібліотека економіста [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library.if.ua/book/8/822.html>
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Робота в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.trud.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=541208](http://www.trud.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=541208)
5. Всеукраїнська інформаційно-аналітична газета «Міграція» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://migraciya.com.ua/>
6. Новини: Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tsn.ua/ukrayina/ukrayinu-zalishat-milyoni-talanovitih-lyudey-pislya-vidkrittya-kordoniv-ekonomist-518017.html>
7. Слободчук М.С. Вплив інтеграційних процесів на ринок праці України [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/AvTr/2012\\_30/03.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/AvTr/2012_30/03.pdf)

**Кавтиш О.П.**

канд. економ. наук, доцент,

**Погребняк А.Ю.**

Національний технічний університет України «КПІ»

## **АНАЛІЗ ДИНАМІКИ КРИЗОВИХ ЯВИЩ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАШИНОБУДУВАННЯ**

## **АНАЛИЗ ДИНАМИКИ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАШИНОСТРОЕНИЯ**

## **ANALYSIS OF DYNAMICS CRISIS IN THE MACHINE ENGINEERING ENTERPRISES**

У статті досліджено стан підприємств машинобудування у динаміці за основними показниками фінансово-господарської діяльності. Проаналізовано обсяг реалізованої промислової продукції підприємствами машинобудування, індекс промислової продукції України, порівняльні фінансові результати діяльності підприємств машинобудування, динаміку зміни рентабельності на підприємствах машинобудування, питому вагу експорту та імпорту продукції машинобудування в загальних обсягах українського експорту та імпорту та динаміку інноваційної активності підприємств машинобудування. Визначено основні проблеми та фактори впливу на розгортання кризових явищ на підприємствах.

Результати дослідження засвідчують наявність та поступове поглиблення кризових явищ на підприємствах машинобудування та, відповідно, необхідність застосування інструментів антикризового управління для їхнього подолання. Доведено, що з метою виведення підприємств машинобудування з кризи необхідно проводити постійний системний аналіз діяльності підприємств машинобудування та здійснювати діагностування етапів кризових явищ. У випадку їх виявлення на підприємствах доцільно застосовувати інструменти антикризового управління.

**Ключові слова:** криза, підприємство, машинобудування, промисловість, банкрутство, стратегія, антикризове управління

В статье исследовано состояние предприятий машиностроения в динамике по основным показателям финансово-хозяйственной деятельности. Проанализированы объем реализованной промышленной продукции предприятиями машиностроения, индекс промышленной продукции Украины, сравнительные финансовые результаты деятельности предприятий машиностроения, динамику изменения рентабельности на предприятиях машиностроения, удельный вес экспорта и импорта продукции машиностроения в общем объеме украинского экспорта и импорта и динамику инновационной активности предприятий машиностроения. Определены основные проблемы и факторы влияния на развертывание кризисных явлений на предприятиях.

Результаты исследования свидетельствуют о наличии и постепенное углубление кризисных явлений на предприятиях машиностроения и, соответственно, необходимость применения инструментов антикризисного управления для их преодоления. Доказано, что с целью вывода предприятий машиностроения из кризиса необходимо проводить постоянный системный анализ деятельности предприятий машиностроения и осуществлять диагностирование этапов кризисных явлений. В случае их выявления на предприятиях целесообразно применять инструменты антикризисного управления.

**Ключевые слова:** кризис, предприятие, машиностроение, промышленность, банкрутство, стратегия, антикризисное управление.

*This paper investigates the state of engineering enterprises in the dynamics of the main indicators of financial and economic activity. The authors analyses the volume of industrial production enterprises of mechanical engineering, industrial production index Ukraine, comparative financial performance engineering, profitability dynamics of the mechanical engineering sector, the share of exports and imports of machinery in total Ukrainian exports and imports and the dynamics of innovation in the enterprises of mechanical engineering. The main problems and impacts on the deployment of the crisis on enterprises.*

*The survey results confirm the presence and gradual deepening crisis in the mechanical engineering and therefore the need for crisis management instruments to overcome them. It is proved that in order to drive engineering enterprises of the crisis should conduct ongoing systematic analysis of machine building and perform diagnostics steps crisis. In case of detection in enterprises are useful instruments of crisis management.*

**Keywords:** *crisis, enterprise, machine engineering, industry, bankruptcy, strategy, crisis management*

**Вступ.** Процес запобігання банкрутству на підприємствах машинобудування є одним з найбільш актуальних завдань національної економіки, оскільки відображає дотримання інтересів самих суб'єктів господарювання в галузі, його працівників, кредиторів, держави, суспільства та дозволяє підвищити економічну безпеку країни[22]. Особливого значення в даному процесі набуває попередній аналіз динаміки кризових явищ, факторів їх виникнення та, відповідно, пошуку напрямів подолання, недопущення і мінімізації негативних наслідків.

Питання стану та тенденцій розвитку машинобудівних підприємств аналізувалися у роботах Собкевича О. В., Сухорукова А. І., Савенко В. Г., Товажнянського В.Л., Божко Л.О. та інших. У них зазначається, що стан підприємств машинобудування визначається такими кризовими ознаками: перевага видобувних і базових галузей з низьким ступенем переробки сировини у її постачанні; недостатня орієнтація на виробництво продукції кінцевого споживання; незначна інноваційність технології; висока енерго- та матеріалоемісність виробництва при незабезпеченості власними енергоресурсами; деформована структура виробництва; недостатня конкурентоспроможність переважної більшості вітчизняної продукції через моральну застарілість і низьку якість.

**Постановка завдання.** Метою даної статті є аналіз динаміки кризових явищ на підприємствах машинобудування за 2005-2014 рр.

**Методологія.** Для досягнення поставленої мети використано загальнонаукові та спеціальні методи дослідження, такі як: метод синтезу та аналізу, прийоми логічного узагальнення, системний аналіз, методи порівнянь, узагальнень і аналогій, аналіз статистичних даних та наукових публікацій, табличний і графоаналітичний методи. Теоретичною базою дослідження стали наукові праці вітчизняних та зарубіжних учених щодо застосування антикризового управління на підприємствах машинобудування.

**Результати дослідження.** Машинобудівний комплекс – один із провідних у промисловості України, який об'єднує систему науково-дослідних, конструкторсько-технологічних організацій; охоплює 11267 підприємств, з яких 146 – великих, 1834 – середніх та 9287 – малих; понад 22% зайнятого промислово-виробничого персоналу, 13,4% загального обсягу промислової продукції та понад 15% вартості основних виробничих фондів [151].

У структурі реалізації продукції машинобудування 2014 р. найбільшу частку займало виробництво транспортних засобів та устаткування – 42%, тоді як інші два сегменти – електричного, електронного й оптичного устаткування, з одного боку, і машин та устаткування – з іншого, охоплюють відповідно 24% і 34% (рис. 1).



Рис. 1. Структура реалізованої продукції машинобудування у 2014 р. Джерело: [6]

До настання кризи (січень-лютий 2008 року), машинобудування було лідером щодо росту обсягів реалізації продукції серед інших галузей промисловості. В першому півріччі 2008 р. збільшення виробництва по галузі становило 29,5% (у середньому по промисловості – 7,7%). Машинобудування почало активно виходити на зовнішні ринки. У січні 2009 р. обсяги виробництва в машинобудуванні зменшилися в порівнянні з аналогічним періодом минулого року на 58,3%

Порівняємо у динаміці обсяги реалізації машинобудівних підприємств до промислових загалом (рис. 2).

Аналіз промисловості в цілому за 2005-2014 рр. роки свідчить про збільшення обсягу реалізованої продукції з 2005 по 2008 рр. на 448492,9 млн грн (удвічі), спад у 2009 р. на 110504,9 млн грн і збільшення обсягу на 82547,8 млн грн у 2010 р. У 2012 р. спостерігається різкий підйом до 1115826,1 млн грн.

Падіння обсягів реалізації продукції підприємств машинобудування за підсумками 2009 р. було найбільшим серед інших видів промислової діяльності та порівняно з попереднім роком і становило - 44,9%.

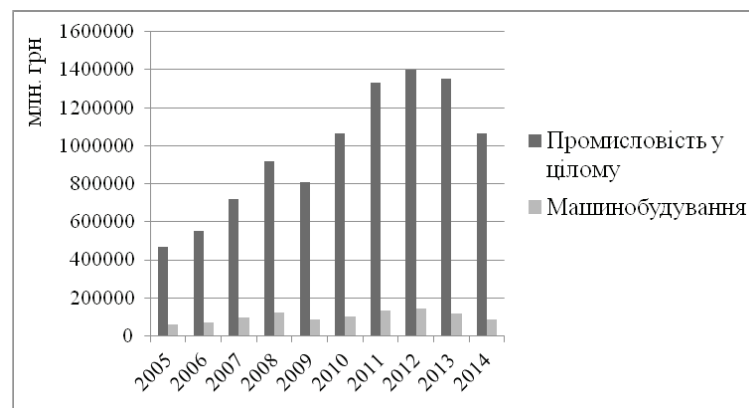


Рис. 2. Обсяг реалізованої промислової продукції підприємствами машинобудування за 2005-2014 рр. (у діючих цінах відповідного року)  
Джерело: Побудовано автором на основі: [45;47]

Серед основних чинників зменшення обсягів виробництва та реалізації продукції підприємств машинобудування за аналізований період варто зазначити:

- зниження попиту на внутрішньому ринку, пов'язане зі скороченням купівельної спроможності вітчизняних споживачів;
- відсутність обігових коштів для розвитку виробництва;
- зниження світової інвестиційної діяльності та відповідно скорочення зовнішнього попиту на вітчизняну машинобудівну продукцію, що призвело до втрат окремих зовнішніх ринків збуту.

На думку автора, сюди слід також віднести невідповідність національної продукції вимогам світового ринку.

Аналіз діяльності машинобудівних підприємств за 2012 - 2014 рр. свідчить про зниження обсягів реалізації продукції порівняно з попередніми роками. За даний період він складає у середньому 7,9%. Проте у розвинених країнах цей показник складає 25 – 45%. Це є негативною тенденцією, що свідчить про занижене значення машинобудівної галузі в економіці країни та подальше поглиблення кризових явищ.

Поряд із цим, ключовою загрозою конкурентоспроможності машинобудівних підприємств та відтворювального процесу загалом є продовження експлуатації фізично і морально застарілих основних засобів, що свідчить про відсутність довгоочікуваних структурних перетворень як у галузі, так і в економіці загалом.

Тобто, потенціал зростання імпорту інвестиційних товарів і високих темпів збільшення обсягів реалізації продукції машинобудування докризового періоду недостатньою мірою були спрямовані на модернізацію виробничих потужностей. Існуючі темпи оновлення основних фондів на підприємствах машинобудування (як і в промисловості у цілому) на рівні 4-5% за рік в умовах, коли накопичений ступінь їх зносу становить понад 60%, на нашу думку, не в змозі забезпечити їх своєчасну заміну [6].

За результатами аналізу статистичних даних у 2005-2014 рр. можна прослідкувати, що індекси обсягів промислової продукції для машинобудування мали максимальні значення у 2007 р. - 143,1% та у 2010р. - 136,1% (рис.3).

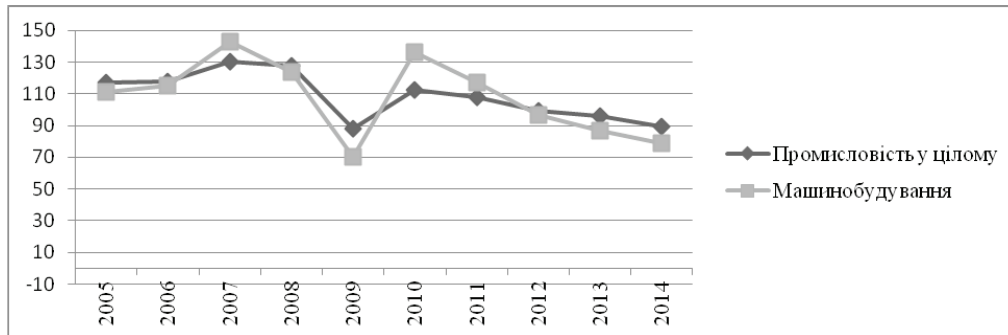


Рис. 3. Індекс промислової продукції України за 2005 – 2014 рр., % до попереднього року  
Джерело: Побудовано автором на основі: [ 5;6]

Найменше значення показника для підприємств машинобудування характерне у 2009 р., де індекс становив лише 70,5%, що зумовлено, насамперед, нестабільною фінансово-економічною ситуацією в країні.

Темп приросту в машинобудуванні, за підсумками січня-травня 2011 р., становив 22,5% і був забезпечений переважно збільшенням обсягів виробництва саме кінцевої продукції, а не напівфабрикатів або комплектуючих. Зростання спостерігалось у всіх підвидах машинобудівної промисловості: виробництві транспортних засобів та устаткування (на 32%), виробництві електричного, електронного й оптичного устаткування (на 18,8%), виробництві машин та устаткування (на 13,8%). За цей самий період виробництво тракторів зросло вдвічі, пральних машин – у 1,8 разу, легкових автомобілів – у 1,7 разу, вагонів – на 43,5%, автобусів – на 23,5% тощо [5].

Збереження тенденції зростання в машинобудуванні може при відповідних умовах сприяти формуванню позитивних структурних зрушень і у промисловості загалом, що дозволяє оцінювати перспективи її розвитку як оптимістичні [4].

В той же час, з позиції ряду показників, які характеризують зрушення у розвитку машинобудівних підприємств, варто говорити про наявність інших досить стійких негативних тенденцій.

Так, В.Л. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ [7], аналізуючи діяльність вітчизняних машинобудівних підприємств, підкреслює, що їх власні джерела коштів складають на сьогодні понад 80% від сукупного обсягу отримуваних інвестицій. І навпаки, у розвинутих країнах світу близько 80% коштів, що направляються на реальне інвестування, - це переважно кредити або залучені фінансовими інструментами у виробництво кошти.

У таблиці проаналізовано фінансові результати діяльності підприємств машинобудування в порівнянні з промисловістю за період 2005-2014 рр.

Таблиця

**Порівняльні фінансові результати діяльності промислових підприємств за період 2005-2014 рр.**

Рік	Чистий прибуток (збиток), млн. грн.		Кількість підприємств до загальної кількості, %	
	промисловість	машинобудування	промисловість	машинобудування
2005	17502,4	1258,4	62,4	65,3
2006	22630,1	825	64,2	65,2
2007	29286,9	3485,5	65,5	67,5
2008	5 542,5	(1089,5)	59,6	62
2009	(14 192,5)	37,3	58,5	59,1
2010	11 889,6	4235,5	57,5	60,4
2011	32229,9	10777,9	60,8	65,6
2012	2 592,4	9268,8	60,7	65,2
2013	(4535,2)	3046,8	62,1	64,1
2014	(4181,1)	2768,6	63,3	65,2

Джерело: Складено автором на основі [6]

Найвідчутнішим фактором впливу на фінансові результати промислових підприємств загалом була фінансова криза. Так, у 2009 р. збитки цих підприємств досягли 4760,7 млн. грн., а кількість прибуткових підприємств зменшилась до 40,3 %. Такі результати позначились і на показниках чистого збитку – 14192,5 млн. Однак, починаючи з 2010 р., вдалось покращити фінансові результати й отримувати чистий прибуток (11889,6 млн. грн. у 2010, 32229,9 млн. – 2011 та 2592,4 млн. грн. у 2012 рр.), збільшивши частку прибуткових підприємств із 57,5 % до 60,7%. 2011 р. завершився зі збитком для 40,8% промислових підприємств. Позитивний фінансовий результат (сальдо) підприємств промисловості за 2011 р. становив 65 млрд. 656,3 млн. грн. проти 26 млрд. 530,5 в 2010 р. [6].

У 2007 р. кількість збиткових підприємств машинобудування склала 30,8%, а у наступні роки їх кількість постійно зростала, що зумовлено, на нашу думку, як негативним впливом світової фінансово-економічної кризи, так і диспропорціями у структурі національного господарства.

Найбільш успішною діяльністю підприємств машинобудування була у 2011 р., коли загальний фінансовий результат склав 14,4 млрд. грн., у попередніх періодах найкращого результату підприємства галузі досягли у 2007 р., у цей період фінансовий результат підприємств машинобудування від звичайної діяльності до оподаткування склав 5,128 млрд. грн. І хоча в машинобудуванні за підсумками 2011 р. фінансові результати були дещо кращими, ніж у промисловості загалом, кількість збиткових підприємств склала 32,8%.

Згідно даних Державної служби статистики України у другій половині 2012р. спостерігалась тенденція спаду у виробництві машинобудування по відношенню до попереднього року, а в промисловому виробництві така тенденція мала місце протягом року в цілому. Причиною таких показників є не лише планова профілактика ключових машинобудівних підприємств України, а й кризові явища. Щодо спаду промислового виробництва, то маємо абсолютний спад у відсотковому вираженні відносно 2011 р.

Збереження несприятливої економічної ситуації в країнах – основних торговельних партнерах України спричинило негативну динаміку виробництва експортно-орієнтованих промислових галузей. Так падіння обсягів виробництва металургії становило 11,7% у грудні в річному вимірі та 5,2% у цілому за 2012 р., машинобудування – 18,8% та 6% відповідно. Саме ці галузі мали найбільший негативний внесок у зміну промислового виробництва, обсяги якого скоротилися на 7,6% у грудні в річному вимірі та на 1,8% за рік.

У 2013 р. показники значно погіршились, і, у підсумку, чистий збиток підприємств промисловості досяг 4535,2 млн. грн. Кращі фінансові результати вдавалось отримувати підприємствам машинобудування, так, за винятком 2008р., коли їх збитки становили 1089,5 млн. грн., вони отримували чистий прибуток, на відміну від інших підприємств промисловості.

З позицій аналізу динаміки кризових явищ варто дослідити і динаміку зміни рентабельності на підприємствах машинобудування, оскільки цей показник є одним із найвагоміших в оцінюванні ефективності функціонування підприємств. З метою оцінювання рівня прибутковості підприємств машинобудівної промисловості на рис. 4. представлено динаміку показника рентабельності операційної діяльності підприємств машинобудування.

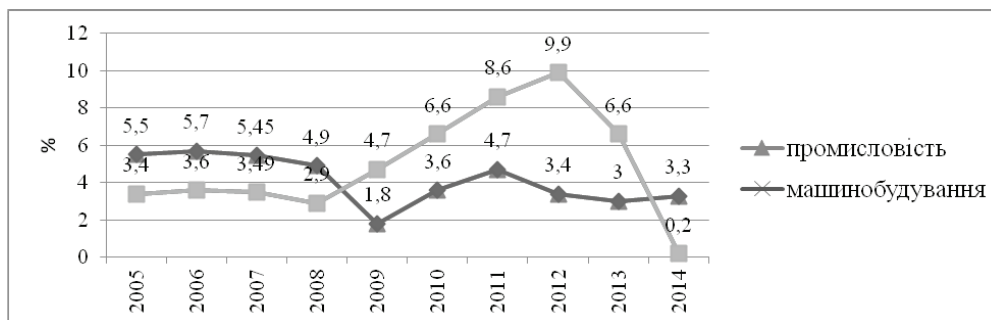


Рис. 4. Динаміка зміни рентабельності на підприємствах машинобудування за 2005 – 2014 рр., %  
Джерело: Побудовано автором на основі: [5,6]

Аналізуючи рис. 4, можна сказати, що рівень рентабельності машинобудівних підприємств протягом 2008 – 2012 рр. стабільно зростав, а потім стрімко падав. На думку автора, такий різкий спад рентабельності машинобудування пов'язаний з нестабільною фінансово-економічною та політичною ситуацією, що наразі призводить до поглиблення кризових явищ.



Поліпшення динаміки зміни рентабельності підприємств машинобудування, як і деяких інших експортно-орієнтованих галузей, у першій половині 2011 р. (збільшення приросту відповідно з 13,6% у квітні до 18,9% у травні) значною мірою було спричинено високим внутрішнім попитом, зокрема інвестиційним, на фоні зменшення бази порівняння минулого року [47].

Підприємства машинобудування стали лідерами падіння експорту у 2013-2014 рр. Загальний обсяг експорту машинобудування у 2013 р. становив 10,3 млрд USD проти 12,98 млрд USD у 2012 р. Скорочення експорту зафіксоване на рівні 20,6%. Найбільше скоротився експорт підприємств транспортного машинобудування — на 28%. Перш за все, це зумовлено суттєвим зниженням поставок вагонів та локомотивів у Російську Федерацію — на 40%, від чого українські підприємства недоотримали 1,64 млрд USD. Додало ваги і зниження поставок літаків у Росію — на 66%. Україна недоотримала від експорту повітряного транспорту 612 млн USD. На 5% скоротився експорт підприємств приладобудування. Незначним позитивом можна вважати зростання експорту підйомно-транспортного обладнання (+ 30%), обладнання для обробки матеріалів (+ 15%), двигунів (+ 9,8%).

Імпорт товарів машинобудування скоротився на 13,9% до 17,75 млрд USD, проте саме ці товари продовжують посідати друге місце (після енергоносіїв) у структурі товарного імпорту. Значного скорочення зазнав також импорт обладнання для сільського господарства та харчової промисловості (-30,7%), вантажних (-13,5%) і легкових (-7,8%) автомобілів, двигунів (- 13,3%), насосів (- 7,1%).

Враховуючи складні політичні та економічні відносини з деякими країнами-імпортерами, без їх поліпшення варто очікувати подальшого зниження рівня експорту продукції машинобудування у 2015 р., хоча на цей рік і прогнозується незначне зростання економіки на рівні 0,5%. Більш суттєвий показник ( 3,5%) можливий лише у 2016 р. за умови спільної зацікавленості ЄС, МВФ та інших міжнародних інституцій у підтримці України та впровадження інвестиційних проектів. Наразі також як шляхом подолання кризових явищ, так і джерелом додаткових витрат для підприємств машинобудування є вихід на нові ринки збуту, модернізація виробництва та розширення асортименту продукції, яка має попит на зовнішньому ринку[1].

Таким чином, аналіз діяльності машинобудівних підприємств показує аналогічну тенденцію до підприємств промисловості у динаміці. Проте частка машинобудування у структурі продукції промисловості коливається в межах 8,3-13,7%, що, безперечно, не досягає рівня розвинених країн світу, де частка машинобудування у промисловості, як правило, становить 25-45% (рис. 5).

За аналізований період відносно стабільною була структура виробництва видів машинобудівної продукції. Найбільшу частку традиційно займало виробництво транспортних засобів та устаткування, найменшу — виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування. Така динаміка за оцінками аналітиків збережеться у наступні два-три роки.

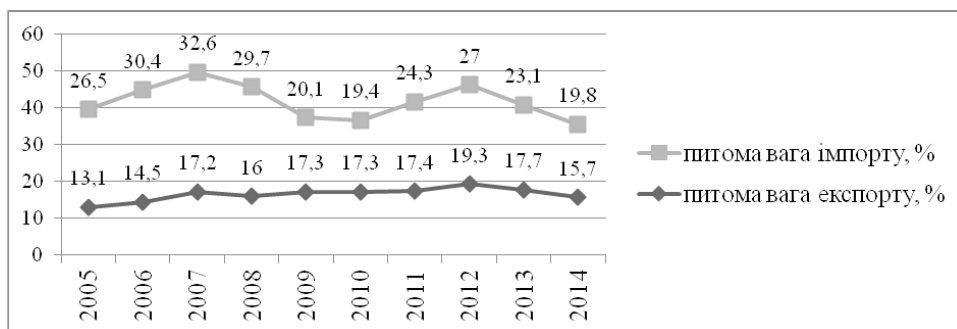


Рис. 5. Питома вага експорту та імпорту продукції машинобудування в загальних обсягах українського експорту та імпорту  
Джерело: Побудовано автором на основі:[5;6]

Одним з негативних кризових явищ на підприємствах машинобудування є низький рівень інноваційної активності, що в підсумку призводить до зниження обсягів виробництва та реалізації інноваційної продукції (рис. 6).

Аналіз динаміки інноваційної активності підприємств машинобудування у 2005–2014 рр. засвідчує, що кількість інноваційно-активних підприємств зростала, проте відбулося зниження частки інноваційно-активних підприємств машинобудування у загальній структурі промисловості. Відмітимо, що частка інноваційно-активних підприємств машинобудування в загальній структурі промисловості становила на кінець 2014 р. – 17,3%, порівнюючи з 2005 р., в якому частка сягала

33,03%. Тобто частка інноваційно-активних підприємств машинобудування у структурі промислових зменшилась майже в 2 рази.

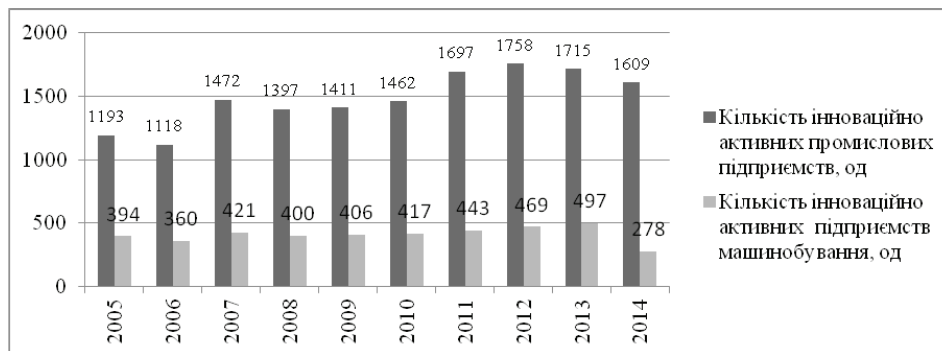


Рис. 6. Динаміка інноваційної активності підприємств машинобудування за 2005-2014 рр.

Джерело: Побудовано автором на основі: [6]

Незважаючи на незначне поживлення інноваційної активності вітчизняних підприємств промисловості та машинобудування, зокрема, протягом 2011-2012 р. (рис. 6), у 2013 р. кількість інноваційно активних промислових підприємств знову скоротилася та склала 1715 підприємств, з яких інноваційно активних підприємств машинобудування нараховувалося 497. Незважаючи на це, рівень інноваційної діяльності машинобудівних підприємств важко назвати задовільним, адже потреби в інноваціях на більшості із них задовольняються за рахунок імпорту технологій та устаткування, а не шляхом створення власних інноваційних розробок.

Основна причина - відсутність вільних коштів та вимивання обігових активів, що призвело до морального зносу асортименту продукції машинобудування, яка за своїми технічними та ергономічними показниками, рівнем якості не відповідає закордонним аналогам і має значно менший термін експлуатації. Причиною цього є те, що основним джерелом фінансування інновацій в машинобудуванні, як і в промисловості в цілому, є власні кошти підприємств, які складають визначальну частину витрат на проведення науково-дослідних та інших інноваційних робіт. Із загального обсягу фінансування інноваційної діяльності в розмірі 3079 млн. грн у 2014 р. власні кошти машинобудівних підприємств становили 2184 млн. грн [6]. Проте інноваційну стратегію на основі самофінансування обирають лише деякі підприємства машинобудування. Більша ж частина з них через високу вартість кредитних ресурсів та низький інвестиційний клімат змушена відмовитися від реалізації інноваційних стратегій і програм. Тобто вони фактично обирають шлях втрати виробничого потенціалу та конкурентних позицій як на внутрішньому, так і на світовому ринках.

Зазначені негативні тенденції як на рівні самих підприємств, так і на рівні національного господарства призводять до зростання кількості банкрутств серед підприємств машинобудування.

Таким чином, результати аналізу засвідчують наявність та поступове поглиблення кризових явищ на підприємствах машинобудування та, відповідно, необхідність застосування інструментів антикризового управління для їхнього подолання. Мова іде про те, що з метою виведення підприємств машинобудування з кризи необхідно проводити постійний системний аналіз діяльності підприємств машинобудування та здійснювати діагностування етапів кризових явищ. У випадку їх виявлення на підприємствах доцільно застосовувати інструменти антикризового управління.

**Висновки.** Наукова новизна дослідження полягає у виявленні тенденцій розгортання кризових явищ на підприємствах машинобудування та ключових факторів, які їх спричинили, що виступає основою вибору інструментарію антикризового управління з метою подолання, мінімізації негативних наслідків та недопущення їх у майбутньому.

Результати дослідження мають теоретичне та практичне значення, оскільки можуть бути використані як основа вибору відповідних інструментів, методів та організаційних процедур антикризового управління з метою подолання кризових явищ з мінімальними витратами.

У перспективних подальших наукових розробках даний напрям може бути використаний для прогнозування основних показників фінансово-господарської діяльності підприємств машинобудування та удосконалення інструментарію антикризового управління.

**Література:**

1. Коротаєва Ю. Перспективи та проблеми машинобудування [Електронний ресурс] / Ю. Коротаєва // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2012. – Вип. 1 (6). – С. 82 - 90. – Режим доступу до журн.: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2012/12kyvtpm.pdf>.
2. Науково-методичне забезпечення діяльності промислових підприємств в умовах нестабільного середовища: Монографія / В.В. Дергачова, Л.Є. Довгань, Н.О. Сімченко [та ін.]. — К. : НТУУ «КПІ», —2011. — 380 с.
3. Національний інститут стратегічних досліджень при Президентіві України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/451>.
4. Ніколенко С. С. Господарсько-політичний механізм сучасної ринкової економіки : [монографія] / С. С. Ніколенко, І. О. Пінчук. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 153 с.
5. Офіційний сайт Асоціації автовиробників України. [Електронний ресурс]. - Режим доступу <http://ukrautoprom.com.ua/>
6. Офіційний сайт Державні служби статистики України. [Електронний ресурс]. - Режим доступу [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
7. Офіційний сайт Державної установи «Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України» [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/participant/23555692>.
8. Офіційний сайт Міністерства юстиції України. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.minjust.gov.ua>
9. Товажнянський В. Л. Формування антикризового механізму стабілізації та стійкого розвитку машинобудівних підприємств : дис... канд. екон. наук : 08.00.04 / В. Л. Товажнянський. – Харків, 2011. – 296 с.

УДК 658:621.339.15

**Тульчинська С.О.***доктор економ. наук, професор***Чорній Б.П.***Національний технічний університет України «КПІ»*

## **ДІАГНОСТИКА ОСНОВНИХ КОМПОНЕНТ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ РОЗПОДІЛЕННЯ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ**

## **ДИАГНОСТИКА ОСНОВНЫХ КОМПОНЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛУ ПРЕДПРИЯТИЙ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ**

## **DIAGNOSTIC OF BASIC COMPONENTS THE STRATEGIC POTENTIAL OF ENTERPRISES FOR DISTRIBUTION THE ELECTRIC POWER**

Стаття присвячена проблемам заощадження електроенергії в сучасних умовах нарощення загроз та ризиків в Україні за рахунок залучення інвестиційних ресурсів у підприємства розподілення електроенергії. У статті проаналізовано парк освітлювальних приладів за різними видами ламп та різними суб'єктами споживачів, а також проведено порівняння освітлювальних приладів з різними видами ламп та розподілення освітлювальних приладів за суб'єктами споживачів в Україні та за кордоном. Запропоновано заміну ламп накаливання при вуличному освітленні на більш енергоекономні види як один із напрямів заощадження електроенергії, що сприятиме загальній економії споживаємої електроенергії у містах, скороченню навантаження на електромережі тощо. Обґрунтовано необхідність заходів щодо підвищення енергоефективності, що досягається за рахунок: заміни ламп накаливання в освітлювальних приладах вуличного освітлення на освітлювальні

прилади зі світлодіодними лампами нового покоління; використання в освітлювальних приладах електронної пускорегулюючої апаратури; заміни повітряних неізольованих алюмінієвих проводів на самонесучі ізолювані проводи; автоматизованого контролю і управління освітленням. Доведена необхідність державної підтримки процесу залучення інвестиційних ресурсів у підприємства розподілення електроенергії, у тому числі за використанням диверсифікації джерел інвестиційних ресурсів на засадах державно-приватного партнерства за рахунок модернізації вуличного освітлення. Визначено специфічні ознаки залучення інвестиційних ресурсів у підприємства розподілення електроенергії.

**Ключові слова:** інвестиційні ресурси, підприємства розподілення електроенергії, електроенергія, вуличне освітлення, джерела світла, диверсифікація джерел інвестиційних ресурсів

Статья посвящена проблемам энергосбережения в современных условиях наращивания угроз и рисков в Украине за счет привлечения инвестиционных ресурсов на предприятия распределения электроэнергии. В статье проанализировано парк осветительных приборов по различным видам ламп и различным субъектам потребителей, а также проведено сравнение осветительных приборов с различными видами ламп и распределение светильников по субъектам потребителей в Украине и за рубежом. Предложено замену ламп накаливания при уличном освещении на более энергоэкономичные виды как одно из направлений энергосбережения, которое будет способствовать общей экономии потребляемой электроэнергии в городах, сокращению нагрузки на электросети и т.п. Обоснована необходимость мероприятий по повышению энергоэффективности, которое достигается за счет: замены ламп накаливания в осветительных приборах уличного освещения на осветительные приборы со светодиодными лампами нового поколения; использования в осветительных приборах электронной пускорегулирующей аппаратуры; замены воздушных неизолированных алюминиевых проводов на самонесущие изолированные провода; автоматизированного контроля и управления освещением. Доказана необходимость государственной поддержки процесса привлечения инвестиционных ресурсов на предприятия распределения электроэнергии, в том числе с использованием диверсификации источников инвестиционных ресурсов на основе государственно-частного партнерства за счет модернизации уличного освещения. Определены специфические признаки привлечения инвестиционных ресурсов на предприятия распределения электроэнергии.

**Ключевые слова:** инвестиционные ресурсы, предприятия распределения электроэнергии, электроэнергия, уличное освещение, источники света, диверсификация источников инвестиционных ресурсов

The article is devoted to the problems of power savings in modern conditions increasing threats and risks in Ukraine by attracting investment resources in the enterprise distribution of electricity. The article analyzes the park of lighting devices by different types of lamps and different actors of consumers. It have compared of lighting devices with various kinds of lamps and lighting distribution of entities for consumers in Ukraine and abroad. It is proposed replacement of incandescent lamps in street lighting to more energy-efficient types as one of the directions the power savings, that will contribute to the overall economy consumed electricity for cities having reducing the load on the electricity grid and so on. It is proved the necessity of measures to improve energy efficiency, which is achieved through: replacement of incandescent lamps in lighting devices of street lighting to lighting with LED lamps of new generation; using in lighting devices the starting electronic equipment; replacement of uninsulated air aluminum wires to self-supporting insulated wires; automated monitoring and control lighting. It is proved the necessity of state support for the process of attracting investment resources in the enterprise distribution of electric power, including the using of diversification the sources of investment resources on the basis of public-private partnerships by upgrading street lighting. It is determined the specific features of investment attraction in the distribution of electric power enterprise.

**Keywords:** investment resources, enterprises of distribution electric power, electricity, street lighting, light sources, diversification of investment resources

**Вступ.** В сучасних умовах нарощення загроз та ризиків раціональне використання електроенергії, у тому числі, зниження витрат на вуличне освітлення є важливими та стратегічними завданнями України.

Залучення інвестиційних ресурсів у підприємства розподілення електроенергії має стратегічне значення, оскільки інвестиційні проекти заміни освітлювальних приладів вуличного освітлення

відносяться до заходів енергозбереження відповідно до Закону України «Про енергозбереження» [7], а такі інвестиційні проекти до енергоефективних проектів.

Аналізу стану та проблем залучення інвестиційних ресурсів в підприємства України присвячено чимало спеціальних досліджень і публікацій українських вчених, а саме таких відомих вчених як І.О. Бланк [3], М.П. Денисенко [5], А.І. Дука [6], О.О. Охріменко [9], Ю.С. Погорелов [11], К.П. Покатаєва [12], Д.М. Черваньов [16], В.В. Щелкунов [17] та ін. Але, незважаючи на велику кількість публікацій стосовно залучення інвестицій, проблема залучення інвестиційних ресурсів у підприємства розподілення електроенергії досі залишається невирішеною, особливо в умовах нарощення загроз і ризиків.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є визначення шляхів заощадження електроенергії в сучасних умовах нарощення загроз та ризиків в Україні за рахунок залучення інвестиційних ресурсів у підприємства розподілення електроенергії.

Для вирішення поставленої мети були окреслені такі завдання:

проаналізувати парк освітлювальних приладів за різними видами ламп та суб'єктами споживачів в Україні та порівняти їх із закордоном;

– окреслити та обґрунтувати заходи щодо підвищення енергоефективності за рахунок модернізації вуличного освітлення;

– визначити специфічні ознаки залучення інвестиційних ресурсів у підприємства розподілення електроенергії.

**Методологія.** Під час проведення дослідження було використано загальнонаукові прийоми досліджень та специфічні методи, що ґрунтуються на сучасних наукових засадах економічної науки. А саме:

*аналізу та синтезу* – для виокремлення специфічних ознак залучення інвестиційних ресурсів у підприємства розподілення електроенергії;

*порівняльний метод* – для зіставлення показників освітлювальних приладів за різними видами ламп та споживачами в Україні та закордоном;

*логічний метод та узагальнень* – для надання відповідних висновків та практичних рекомендацій щодо підвищення енергоефективності за рахунок модернізації вуличного освітлення.

**Результати дослідження.** Законом України «Про енергозбереження» [7, ст. 16] передбачено пріоритетне кредитування заходів щодо забезпечення раціонального використання та економії паливно-енергетичних ресурсів. «Пріоритетному кредитуванню підлягають енергозберігаючі заходи, що вживаються згідно з рекомендаціями центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів ...», але порядок такого кредитування не встановлений Кабінетом Міністрів України. Це ще раз доводить необхідність залучення інвестиційних ресурсів у підприємства розподілення електроенергії на засадах використання державно-приватного партнерства.

Як зазначає І.Ф. Щербина «найбільш ефективним заходом для забезпечення зниження споживання електроенергії для органів місцевого самоврядування є реалізація проектів з енергозбереження. Такий проект за своєю суттю – система обумовлених його межами цілей з економії паливно-енергетичних ресурсів, створених або модернізованих фізичних об'єктів, технологічних прийомів, організаційної та технологічної документації, трудових і матеріальних ресурсів, а також управлінських рішень та заходів щодо реалізації цілей» [4 с, 21].

За оцінками експертів на освітлення в Україні використовується більше 15 % виробленої всіма електростанціями електроенергії, але при цьому ефективність перетворення енергії палива у світлову енергію дорівнює не більше 3 % [10]. Необхідно наголосити, що найбільша генерація світлової енергії припадає на застарілі розрядні лампи. Якщо розглядати процес виробництва та споживання електроенергії, то можна виділити чотири складові цього процесу: виробництво, передачу, розподілення та споживання електроенергії. Найбільша частина споживання електроенергії припадає на міста України, де мешкає більше 80 % населення та розподіляється між такими споживачами як: промислові об'єкти, житлові будинки, електричний транспорт та суспільно-комунальні споживачі.

У різних країнах від всієї виробленої електроенергії до 20 % йде на освітлення [10]. В Україні за підрахунками експертів використовується біля 270 млн. штук освітлювальних приладів, які споживають більше 15 % електроенергії виробленої всіма електростанціями. Парк освітлювальних приладів з різними видами ламп представлено у таблиці.

Освітлювальні прилади в Україні за різними суб'єктами споживачів

Суб'єкт споживання	Освітлювальні прилади з лампами накаливання		Освітлювальні прилади з люмінесцентними лампами		Освітлювальні прилади з ртутними лампами високого тиску		Усього млн. шт.
	млн. шт.	у %	млн. шт.	у %	млн. шт.	у %	
Промисловість, шахти, сільське господарство	79	74,9	18	17,1	8,5	8,0	105,5
Адміністративні споруди	24	32,9	48,5	66,4	0,5	0,7	73
Житлові будинки	80	93,6	5,5	6,4	-	-	85,5
Вуличне освітлювання	2,7	36,0	1	13,3	3,8	50,7	7,5
Усього	185,7	68,4	73	26,9	12,8	4,7	271,5

Джерело: складено автором на основі [8;10].

В сучасних умовах нарощення загроз та ризиків в Україні постає проблема заощадження електроенергії. Одним із шляхів її вирішення є заміна ламп накаливання на більш енергоекономні види. У житловому секторі освітлювальні прилади з лампами накаливання складають 94 %. Найгірша ситуація склалася саме при вуличному освітлюванні. За підрахунками фахівців в Україні нормативним вимогам не відповідають системи освітлювальних пристроїв: у промисловості на 60 %, в адміністративних спорудах – 75 %, вуличного освітлення – 90 % [10].

Порівняння освітлювальних приладів з різними видами ламп в Україні та інших країнах представлено на рис. 1.

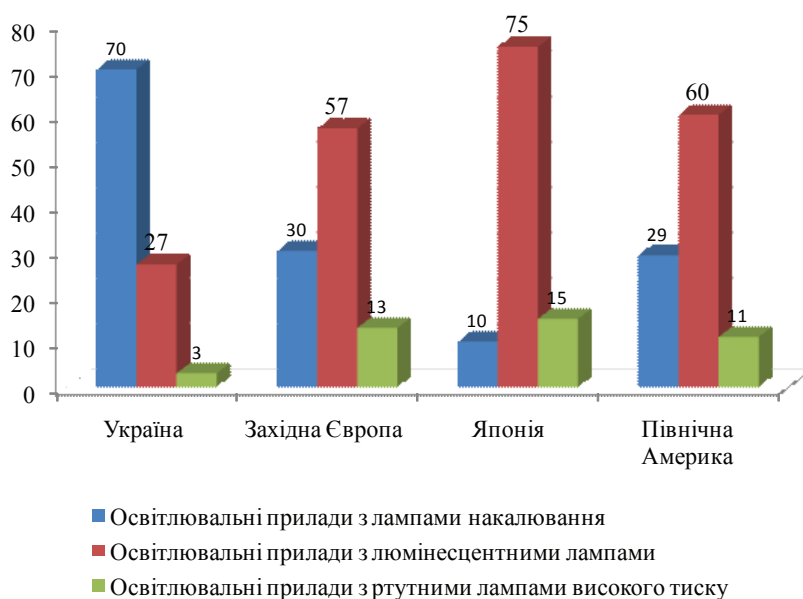


Рис. 1. Освітлювальні прилади з різними видами ламп в Україні та за кордоном, у % [8]

Як видно з рис. 1. в Україні використовується 70 % освітлювальних приладів з лампами накаливання, коли в інших розвинених країнах цей показник не перевищує 30 %. Ці лампи хоча є більш дешевими, але за своїми технічними характеристиками уступають іншим видам ламп. Заміна ламп накаливання на інші впливає на загальну економію споживаємої електроенергії у містах, скорочення навантаження на електромережі див. рис. 2.

У вуличному освітленні в Україні, порівняно з іншими країнами, використовується 42 % освітлювальних приладів з лампами накаливання. За даними експертів, вуличне освітлення у м. Києві відстає від європейських столиць на 10-20 років, а по споживанню електроенергії на одного мешканця є лідером [15, с. 21]. Зовнішнє освітлювання міст включає в себе освітлення: автошляхів,

житлових районів та пішохідних зон, вуличне, а також архітектурне освітлення (садово-паркове, архітектурних будинків і споруд, малих архітектурних форм).

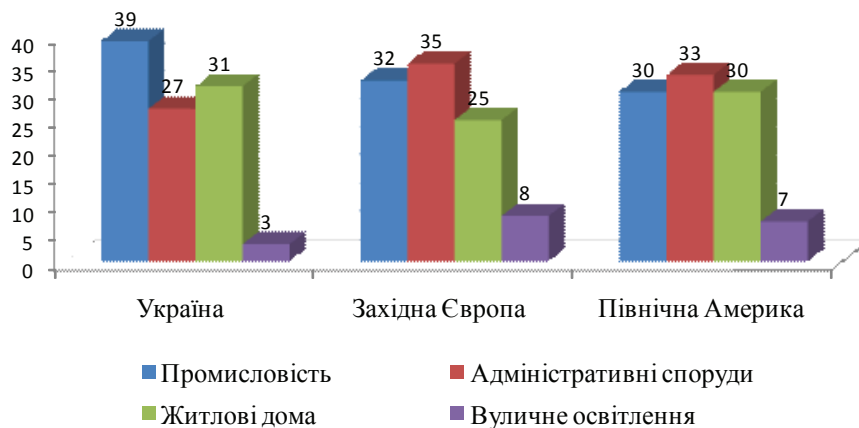


Рис. 2. Розподілення освітлювальних приладів за суб'єктами споживачів в Україні та за кордоном, у % [8]

Світовий досвід доводить економічну доцільність економії електроенергії за рахунок залучення більш прогресивних освітлювальних приладів з метою зниження капітальних витрат на кожний кіловат встановленої потужності. Також досвідом підтверджується необхідність підтримки держави процесу залучення інвестиційних ресурсів у підприємства розподілення електроенергії, у тому числі за рахунок диверсифікації джерел інвестиційних ресурсів на засадах державного партнерства.

Прикладом світового досвіду щодо ефективного енергозбереження за рахунок модернізації вуличного освітлення є пілотний проект «Зелене Світло», що був здійснений у місті Грац (Австрія) у 2006 році. У систему вуличного освітлення м. Грац входило 24 тис. ламп та спеціальна ілюмінація для освітлювання культурних й архітектурно-історичних пам'яток, що експлуатувалося вже понад 40 років, на фінансування якої кожен рік з міського бюджету витрачалося понад 1 мільйона Євро. В результаті залучення інвестиційних ресурсів з Енергетичної Агенції Граца за спільного фінансування з Енерджі Грац, було замінено 718 ламп вздовж доріг та центральних вулиць міста із застосуванням інноваційних освітлювальних приладів з технологією відзеркалювання за використанням цільної алюмінієвої лампи із захисною системою, безпечним склом, високоефективним рефлектором, а також замінено контролюючу автоматiku для можливості зменшення споживання електроенергії вночі.

Залучення інвестиційних ресурсів в обсязі 1,8 млн. Євро відбувалося за використанням державно-приватного партнерства, яке передбачало: інвестування, управління, технічне виконання та контроль строком на 15 років. Застосування такого проекту дало такі результати:

- 1) збереження енергії – 4181 світлових годин;
- 2) гарантоване зменшення енергоспоживання на 58 % – 5240000 кВт;
- 3) щорічна економія коштів – 67200 Євро;
- 4) зменшення витрат міського бюджету приблизно на 30 тис. Євро щорічно залежно від встановленого тарифу на електроенергію [2].

Залучення інвестиційних ресурсів у підприємства розподілення електроенергії – це залучення не тільки на заміну ламп, а й на заміну всієї освітлювальної установки, «яка являє собою комплексний світлотехнічний пристрій, призначений для освітлення, що складається з джерела освітлення, освітлювального приладу або світлопропускаючого пристрою, освітлювального об'єкту або їх групи, приймача випромінювання, а також допоміжних елементів, що забезпечують діяльність установки (проводів, кабелів, пускорегулюючих та управляючих пристроїв, конструктивних вузлів, засобів обслуговування)» [1].

Основними вимогами для обрання джерел світла для вуличного освітлення є: енергоекономічність; тривалість горіння; розміри тіла, що освітлює й самої лампи; залежність роботи від кліматичних умов; вимоги до пускорегулюючої апаратури (ПРА); кольору випромінювання; вартості.

Світові організації розробили заходи щодо підвищення енергоефективності, у тому числі економії електроенергії по відношенню до вуличного освітлення (див. рис. 3). Згідно до цих заходів економія витрат на електроенергію може сягати 60 %.

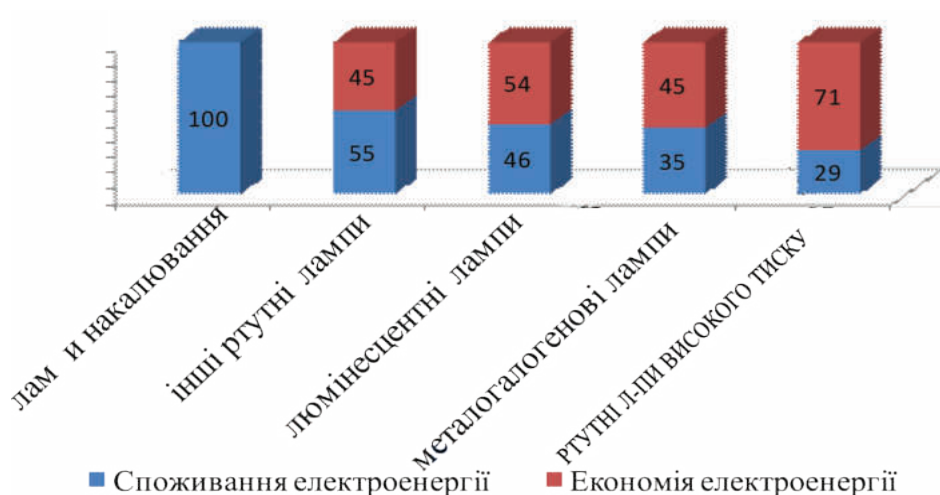


Рис. 3. Економія електроенергії у результаті використання оптичних джерел світла вуличного освітлення, у %

Для досягнення енергоефективності освітлювальних приладів, на наш погляд, необхідно дотримуватися наступних заходів:

– по-перше, заміни ламп накаливання в освітлювальних приладах та переходу на освітлювальні прилади з світлодіодними лампами нового покоління з високою світловою віддачею, що дозволить більше ніж у двічі зменшити витрати електроенергії. До переваг освітлювальних приладів з світлодіодними лампами також відноситься:

1) спектр випромінювання близький до сонячного, що покращує нічне бачення на 40-100 % та, у свою чергу, дає можливість знизити норми освітленості по відношенню до традиційних розрядних джерел світла;

2) більша контрастність, що, у свою чергу, покращує сприйняття кольору й глибини простору, а також якість об'єкту освітлення;

3) тривалий строк служби експлуатації – 100 тис. годин, до 25 років при роботі 10 годин на добу, або 12 років безперервної роботи [14];

4) висока світлова віддача більш 100 лм/Вт та за гарантією світових виробників (Philips, Osram, Electrum, General Electric та ін.) світловий потік до кінця терміну служби ламп становить 85 % від початкового світлового потоку,

5) рівномірне розсіяння спектру випромінювання освітлення, що важливо для безпеки руху на автошляхах, оскільки при стандартному розміщенні освітлювальних опор на відстані 35 м. не утворюється яскравих плям під опорами та не послаблюється освітлення між ними;

– по-друге, використання в освітлювальних приладах не електромагнітної, а електронної пускорегулюючої апаратури (ПРА), що дає можливість: підтримувати оптимальний режим запалювання і роботи ламп, контролювати працездатність лампи, захищати від аварійних режимів навантаження в мережі; запалювати лампи миттєво, без шуму, мерехтіння та стробоскопічних ефектів; отримати високий, близький до одиниці коефіцієнт потужності, завдяки споживанню синусоїдального струму з нульовим фазовим зрушенням. Також, необхідно відзначити економічну ефективність використання електронної пускорегулюючої апаратури: при збереженні світлового потоку зменшення енергоспоживання на 10-25 % за рахунок більшого ККД та підвищення світлової віддачі лампи на більшій частоті; додаткове енергозбереження при управлінні потужністю ламп; збільшення на 50 % терміну експлуатації ламп завдяки ощадливому режиму їх запалювання та роботи; зниження експлуатаційних витрат за рахунок скорочення терміну заміни ламп;

– по-третє, заміни повітряних неізолюваних алюмінієвих проводів на самонесучі ізолювані проводи, що дозволяє знизити втрати в мережі та витрати на електроенергію до 2,5 % [13];

– по-четверте, автоматизованого контролю і управління освітленням, що дає можливість: контролювати стан мережі та приладів вуличного освітлення, вести автоматизований облік електроспоживання, регулювати освітлення залежно від інтенсивності природного світла та інтенсивності руху на вулицях, встановлювати місця несанкціонованого підключення до мережі тощо.

Також, необхідно наголосити на тому, що залучення інвестиційних ресурсів у підприємства розподілення електроенергії має такі специфічні ознаки:

– по-перше, включає в себе природний процес – заміну застарілого обладнання; зазвичай така



заміна не потребує диверсифікації джерел залучення інвестиційних ресурсів, але коли мова іде не тільки про заміну, а заміну з метою зниження поточних та майбутніх витрат за рахунок більш ефективного обладнання на комунальних підприємствах, диверсифікація інвестиційних ресурсів набуває більш вагомого значення;

– по-друге, соціальне значення (вуличне освітлення створює вечірне світлове середовище, що впливає на зниження криміногенної негативної обстановки, забезпечує безпеку пішоходів та водіїв автотранспорту, сприяє комфортному та безпечному мешканню людини, створює позитивне сприйняття естетичного обліку вулиць та міст, особливо архітектурне, ландшафтне освітлення);

– по-третє, екологічне навантаження, заміна застарілого обладнання та його утилізація.

**Висновки.** Наукова новизна даного дослідження полягає у обґрунтуванні засад підвищення енергоефективності за рахунок проведення комплексу заходів модернізації вуличного освітлення при залученні інвестиційних ресурсів у підприємства розподілення електроенергії, що на відміну від існуючих базуються на проведенні комплексу заходів, які включають: заміну ламп на енергоефективні лампи, використання електронної пускорегулюючої апаратури, заміни повітряних неізолюваних алюмінієвих проводів, та впровадження автоматизованого контролю й управління вуличним освітленням.

*Практичне значення результатів дослідження* полягає у можливості економії електроенергії до 60 % при вуличному освітленні за рахунок проведення комплексу заходів щодо його удосконалення, що включають: заміну ламп накаливання на енергоефективні світлодіодні лампи, використання електронної пускорегулюючої апаратури, заміну повітряних неізолюваних алюмінієвих проводів на самонесучі ізолювані проводи та впровадження автоматизованого контролю й управління вуличним освітленням. Заміна освітлювальних приладів з використанням світлодіодних ламп дасть можливість не тільки заощадити електроенергію, а й ще знизити витрати на обслуговування (заміна ламп через 15-16 років) та утилізацію ламп (світлодіодні лампи не містять шкідливих речовин таких як ртуть та ін.), покращити якість освітлення, безпеку життєдіяльності та руху автотранспорту. Але, частіше всього, такі заходи підвищення енергоефективності вуличного освітлення можливі при залученні інвестиційних ресурсів у підприємства розподілення електроенергії за умов диверсифікації джерел залучення інвестиційних ресурсів на засадах державно-приватного партнерства з урахуванням високої ціни заміни світлодіодних освітлювальних приладів. Таким чином, при залученні інвестиційних ресурсів у підприємства розподілення електроенергії проекти інвестування вуличного освітлення окрім економічного дають ще соціальний та екологічний ефекти (економія електроенергії, підвищується безпека на вулицях та автошляхах, якість життя людей тощо).

Отже, інвестиційні проекти енергоефективності вуличного освітлення є першочерговими і можуть за рахунок економії електроенергії та заощадженні на видатках її оплати сприяти швидкому відшкодуванню вкладених інвестицій у енергоефективні проекти, що вигідно відрізняє такі проекти від інших з погляду пріоритетності залучення інвестиційних ресурсів, запозичених міськими громадами на засадах використання державно-приватного партнерства.

*Подальші дослідження* у даному напрямку доцільно присвятити розробці заходів активізації залучення інвестиційних ресурсів у підприємства розподілення електроенергії.

### Література:

1. Айзенберг Ю. Б. Справочная книга по светотехнике [Текст] / Ю. Б. Айзенберг. 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Знак, 2006. – 972 с.
2. Асоціація міст України: Лучшие практики энергосбережения в городах / Зелене Світло – програма модернізації та енергозбереження для системи вуличного освітлення міста [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.auc.org.ua/news/pidsumki-dnya-derzhavno-privatnogo-partnerstva>
3. Бланк И. А. Основы инвестиционного менеджмента [Текст] / И. А. Бланк // 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Ольга, Ника-Центр, 2006. – 552 с.
4. Використання фінансових інститутів при реалізації місцевих проектів розвитку інфраструктури та енергозбереження: методичний пос. [Текст] / [під заг. ред. І. Ф. Щербини]; ІБСЕД Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи». – К.: USAID, 2011. – 60 с.
5. Денисенко М. Можливості активізації інвестування в сучасних умовах [Текст] / М. Денисенко // Економіка України. – 2003. – № 1. – С. 28-32.
6. Дука А.П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування: навч. посіб. [Текст]. – 2-е вид. / А.П. Дука. – К.: Каравела, 2008. – 432 с.
7. Закону України «Про енергозбереження» від 01.07.1994 р. № 74/94-ВР // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1994, № 30, ст. (остання редакція від 09.05.2015 р. на підставі 327-19)
8. Кожушко Г. М. О необходимости разработки государственной политики по экономии электроэнергии на освещение [Текст] / Г. М. Кожушко // Світлолюкс. – 2003. – №2. – С. 14-15.

9. Охріменко О. О. Детермінанти інвестиційного забезпечення: принципи, механізм, ефективність [Текст] / О. О. Охріменко, І. М. Манаєнко // Економіка розвитку. – 2014. – № 1(69). – С. 34-40.
10. Пилипчук Р. В., Яремчук Р. Ю. Проблема енергозбереження в освітлювальних установках [Текст] / Р. В. Пилипчук, Р. Ю. Яремчук // Світлолюкс. – 2003. – №2. – С. 10-13.
11. Погорелов Ю. С. Природа, рушійні сили та способи розвитку підприємства: монограф. [Текст] / Ю. С. Погорелов. – Харків: АдВА, 2010. – 352 с.
12. Покатаєва К. П. Інвестиційна діяльність підприємств у глобальному середовищі: методичний інструментарій управління [Текст] / К. П. Покатаєва; М-во освіти і науки України, Харк. нац. автомоб.-дор. ун-т. – Х.: ХНАДУ, 2009. – 167 с.
13. Сапрыка А. В. Основные направления развития наружного освещения г. Харькова [Текст] / А. В. Сапрыка // Коммунальное хозяйство городов: Межвед. науч.- техн. сб. Вып. 79 – К.: Техніка, 2007. – С.275-279.
14. Сапрыка А.В. Повышение энергоэффективности осветительных комплексов с учетом качества электрической энергии: монограф. [Текст] /А. В. Сапрыка. – Харьков: ХНАМГ, 2009 – 126с.
15. Семёнов А. Светодиодное освещение для зданий и улиц [Текст] / А. Семёнов // Электрик. – 2015. – № 1-2. – С. 18-22.
16. Черваньов Д. В. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України: монограф. [Текст] / Д. В. Черваньов, Л. І. Нейкова. – К.: Т-во «Знання», КОО, 1999. – 514 с.
17. Щелкунов В. І. Формалізація методичного забезпечення управління інвестиційними ресурсами підприємства [Текст] / В. І. Щелкунов, О. М. Вовк // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: зб. наук. пр. – К.: НАУ, 2011. – Вип. 31. – С. 41-48.

**Шагоян С.М.***ДВНЗ “Національний гірничий університет»***Солодовник Л.М.***докт. техн. наук., професор,**ДВНЗ “Національний гірничий університет»***Черненко Н.О.***канд. економ. наук, доцент**Національний технічний університет України «КПІ»*

## **ОЦІНКА ВПЛИВУ КОРПОРАТИВНОЇ СИНЕРГІЇ ТА КОМПЛЕКСНОГО ВИКОРИСТАННЯ СИРОВИНИ НА ЕКОНОМІКУ АСОЦІЙОВАНОГО ГІРНИЧО- ЗБАГАЧУВАЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

## **ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СИНЕРГИИ И КОМПЛЕКСНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СЫРЬЯ НА ЭКОНОМИКУ АССОЦИИРОВАННОГО ГОРНО- ОБОГАТИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

## **ASSESSMENT OF THE IMPACT OF CORPORATE SYNERGY AND COMPLEX USING OF RAW MATERIALS ON THE ECONOMY OF THE ASSOCIATED MINING AND MINERAL PROCESSING COMPANY**

*Визначені фактори до оцінки потенційного синергетичного ефекту для гірничо-збагачувального підприємства, асоційованого з вертикально-інтегрованим холдингом. Запропоновано аналітичні вирази для розрахунку рівня беззбитковості, чистого грошового потоку асоційованого підприємства, зокрема при збільшенні обсягів продажів супутніх корисних копалин. Обґрунтовано метод оцінки рівня самофінансування асоційованого гірничо-збагачувального підприємства в контексті його потреб для оновлення та оптимізації виробничих потужностей. Отримані аналітичні вирази, які дозволяють оцінити граничні обсяги реалізації продукції, при яких підприємство самостійно фінансує власну виробничо-господарську діяльність. Визначено метод розрахунку величини стабілізаційного фонду асоційованого підприємства на основі коефіцієнту попиту, що забезпечуватиме його економічну безпеку в системі відносин з іншими підприємствами холдингу.*

**Ключові слова:** *вертикально-інтегрований холдинг, гірничо-збагачувальне підприємство, синергія, самофінансування, стабілізаційний фонд, комплексне використання сировини.*

*Определены факторы к оценке потенциального синергетического эффекта для горно-обогатительного предприятия, ассоциированного с вертикально-интегрированным холдингом. Предложены аналитические выражения для расчета уровня безубыточности, чистого денежного потока ассоциированного предприятия, в частности при увеличении объемов продаж сопутствующих полезных ископаемых. Обоснован метод оценки уровня самофинансирования ассоциированного горно-обогатительного предприятия в контексте его потребностей для обновления и оптимизации производственных мощностей. Полученные аналитические выражения, позволяющие оценить предельные объемы реализации продукции, при которых предприятие самостоятельно фи-*

нансирует свою производственно-хозяйственную деятельность. Определен метод расчета величины стабилизационного фонда ассоциированного предприятия на основе коэффициента спроса, обеспечивающего его экономическую безопасность в системе отношений с другими предприятиями холдинга.

**Ключевые слова:** вертикально-интегрированный холдинг, горно-обогатительное предприятие, синергия, самофинансирование, стабилизационный фонд, комплексное использование сырья.

*The factors to evaluate the potential synergies for ore mining and processing enterprises, associated with a vertically integrated holding. The analytical expression for the calculation of the break-even level, the net cash flow associated companies, in particular with an increase in sales of associated minerals. Based methods of assessing the level of self-financing of the associated mining and processing enterprise in the context of its needs for the renovation and optimization of production capacity. The analytical expressions to assess the marginal sales volumes of products for which the company finances its own production and economic activity. Determine the method of calculating the value of the stabilization fund of the associate on the basis of demand factor, ensuring its economic security in the system of relations with other holding companies.*

**Keywords:** vertically integrated holding company, mining and processing enterprises, synergy, self-financing, the stabilization fund, the integrated use of raw materials.

**Вступ.** Економіка підприємства формується в процесі управління його господарською діяльністю, що забезпечує досягнення виробничих, комерційних, соціальних та інших результатів. Особливості процесу управління визначаються багатьма чинниками, зокрема галузевою належністю підприємства, масштабом діяльності, впливом на довкілля, специфікою організаційно-правової форми господарювання. З урахуванням вагомості частки гірничо-металургійного сектору в економіці України та його значення для розвитку будівельної та інших видів діяльності актуальною є оцінка економіки гірничо-збагачувального підприємства з урахуванням його мінерально-сировинних обмежень. Істотним чинником гірничо-збагачувального підприємства, на нашу думку, є його залежність від холдингової вертикально-інтегрованої компанії, що обумовлює статус асоційованості, але також утворює підґрунтя корпоративних синергетичних ефектів, які впливатимуть на вирішення питань з розвитку мінерально-сировинної бази підприємства.

Питання синергетичних аспектів взаємодії корпоративного об'єднання (його учасників) та асоційованого підприємства розглядаються багатьма вченими. Вагомий внесок до теоретичних засад зазначених напрямків висвітлено в роботах вітчизняних та зарубіжних економістів: В.М. Добровського, А.Г. Загороднього, М.В. Задорожного, А.М. Герасимовича, Л.М. Кіндрацької, В.Г. Лінника, О.А. Петрик, О.М. Петрука, М.Г. Чумаченка, Й. Бетге, А. Беррі, М.Ю. Медведєва, М.Р. Метьюса, В.Ф. Палія, Ч. Хорнгрена. Сталим залишається інтерес науковців до питання оцінки синергетичних ефектів від об'єднання підприємств [1]. Проте, недостатньо приділяється уваги питанням комплексного використання сировини гірничо-збагачувального підприємства (далі ГЗП). Тому метою дослідження є розробка методичних положень та підходів оцінки впливу корпоративної синергії та комплексного використання сировини на економіку асоційованого ГЗП.

**Постановка завдання.** Ефективність роботи підприємства в складі холдингу ґрунтується на кількості делегованих повноважень щодо децентралізованого управління підприємством та їх змісті. Від холдингу можуть залежати обсяги реалізації та ціна продукції комбінату, відбувається перерозподіл адміністративних витрат, формується виробнича програма, фінансуються науково-дослідні роботи та здійснюються інші заходи підтримки конкурентоспроможності гірничо-збагачувального підприємства та його продукції. Тому, в основу роботи покладено, що довгострокове стала робота ГЗП, які входять до вертикально-інтегрованої структури залежать від впливу корпоративної синергії, відповідності його продукції потребам споживачів та комплексного використання сировини.

**Методологія.** В основу дослідження покладена концепція раціонального та комплексного надрокористування, синергізму, які разом формують особливості корпоративних відносин між виробничими підприємствами вертикально-інтегрованого холдингу. Дослідження виконано на прикладі відкритої звітної інформації гірничо-металургійного холдингу ТОВ «Метінвест» та його асоційованого підприємства – ПАТ «Центральний гірничо-збагачувальний комбінат». Досягнення мети статті передбачає:

– визначення ролі корпоративної синергії холдингу в питанні економічної безпеки асоційованого гірничо-збагачувального підприємства з огляду на його забезпеченість мінеральною сировинною;

– аналітичний опис взаємозв'язку економічних та фінансових результатів господарювання з виокремленням потенціального синергетичного ефекту для асоційованого підприємства;  
– обґрунтування методу оцінки рівня самофінансування асоційованого гірничо-збагачувального підприємства в контексті його потреб для оновлення та оптимізації виробничих потужностей;  
– визначення методу розрахунку величини стабілізаційного фонду асоційованого гірничо-збагачувального підприємства на основі коефіцієнту попиту з метою забезпечення його економічної безпеки в системі відносин з іншими підприємствами холдингу, що пов'язано з рівнем використання видобуваємих та акумульованих техногенних ресурсів гірничо-збагачувального підприємства.

Для вирішення поставлених завдань використані наступні загальні та спеціалізовані методи наукового дослідження: аналітичний – при визначенні характеру впливу корпоративної синергії холдингу та комплексного використання сировини на результати діяльності асоційованого підприємства; елементи функціонально-вартісного та проектного аналізу – при оцінці стану самофінансування асоційованого підприємства та його потенціалу утворювати стабілізаційний фонд.

**Результати дослідження.** В практиці управління підприємствами гірничо-металургійного та енергетичного комплексу спостерігається утворення вертикально-інтегрованих об'єднань. Прикладом вертикально інтегрованої компанії з сильними позиціями на всіх етапах ланцюжка створення вартості від видобування руди до постачання кінцевого металургійного продукту споживачам може стати міжнародний гірничо-металургійний холдинг «Метінвест». Виробничі потужності «Метінвесту» спрямовані на задоволення власних потреб в сировині, сталі та напівфабрикатах, а також забезпечення відповідних потреб значної частини українських, європейських та азійських металургійних підприємств. Стратегічні цілі холдингу - набуття лідерських позицій на європейському/світовому ринках, формування глобальної конкуренто-спроможності холдингу - визначають рівень вимог до продукції більш ніж 20 асоційованих підприємств в різних країнах. Напрямок розвитку «Метінвесту» передбачає подальшу вертикальну інтеграцію до поглибленого переділу, збільшення обсягів виробництва шляхом будівництва або придбання підприємств.

Координація активів вугільної, гірничорудної, коксохімічної, металургійної та трубної галузей ТОВ «Метінвест Холдинг» здійснюється керуючою компанією, яка має дивізіональну структуру побудови бізнесу, що відповідає корпоративним принципам зі забезпечення високої інвестиційної привабливості і прозорості. Гірничорудні підприємства виробляють залізорудний концентрат та обкотиші, а також інші види сировини, яка повністю забезпечує потреби металургійних комбінатів холдингу, а також постачається іншим споживачам. Тому, пріоритетом гірничорудного дивізіону є забезпечення якості продукції, збільшення обсягів виробництва, розширення географії бізнесу та укладання довгострокових угод. В групу «Метінвест» також входять збутові, логістичні та транспортні (наприклад, Дунайська судноплавна стівідорна компанія) підприємства, які здійснюють підтримку корпоративного бізнесу. Об'єднання різних компаній спрямовано на отримання міжгалузевої синергії для підвищення ефективності бізнесу окремих підприємств та холдингу в цілому.

Оцінка впливу корпоративної синергії та комплексного використання сировини на економіку роботи підприємства розглядається з метою досягнення його стратегічної мети у результаті усіх видів діяльності. Для гірничо-збагачувального підприємства поступове погіршення гірничо-геологічних умов розробки родовищ у межах гірничих відводів ставить завдання забезпечення доступу до нових ділянок. Взаємозв'язок характеристик мінерально-сировинних запасів та економічних результатів гірничо-збагачувальних комбінатів є опосередкованим, оскільки вагому роль відіграють залучені технології та техніка, рівень організації праці, мотивація персоналу, а також, передусім, попит на збагачену рудну сировину. Специфічною особливістю економічної безпеки гірничо-збагачувальних підприємств слід визначити залежність від стану мінерально-сировинної бази.

Наприклад, ПАТ «Центральний гірничо-збагачувальний комбінат» (далі ЦГЗК) виробляє залізорудні обкотиші, залізорудний концентрат та щебінь [2]. Будівельний щебінь є супутнім продуктом, оскільки він є технологічними відходами процесу збагачення бідних та некондиційних кварцитів з вмістом заліза 12-14%. Для підвищення рівня вмісту цінного компонента в продукті до такого, який потрібний на ринку застосовують різні технології, серед яких найбільш поширеною є збагачення сирої руди на збагачувальних фабриках. Геологічні особливості сировинної бази ЦГЗК характеризуються високими коефіцієнтами розкриття, значною відстанню транспортування руди з кар'єрів на дробильну фабрику. Через це, собівартість продукції на ЦГЗК є дещо вищою, ніж на інших залізорудних комбінатах Кривбасу. Слід зазначити, що у групі криворізьких гірничо-збагачувальних комбінатів (Центральний, Північний, Південний, Інгулецький) простежується відмінність номенклатури залізорудних продуктів, що обумовлено характеристиками рудної сировини та технологічними особливостями її подальшого переділу.

Сировиною для виробництва залізорудної продукції (концентрату та обкотишів) є залізна руда власного видобутку, вапняк, бентоніт, металеві кулі. Особливістю складу постачальників сировини на ЦГЗК є те, що вапняк та металеві кулі постачаються підприємствами холдингу. Проте ціни на сировину і матеріали залежать від загальних ринкових тенденцій: інфляція, курс іноземної валюти, державної митної політики. На думку фахівців комбінату, монопольне становище їх постачальників на ринку виробників і розпорядників сировини та матеріалів є додатковим чинником динаміки цін та тарифів [3]. Цим обумовлений ризик погіршення економічної безпеки ЦГЗК та пріоритетні напрямки внутрішніх удосконалень - зменшення ресурсоємності виробництва, яка обумовлена технологічними рішеннями та потребує інвестицій [4].

На національному ринку залізорудна сировина (ЗРС) в переліку споживачів та конкурентів ЦГЗК присутні економічні суб'єкти корпоративної групи (ПАТ "Єнакієвський металургійний комбінат" ПАТ "Металургійний комбінат «Азовсталь»", ПАТ "Алчевський металургійний комбінат", ПАТ "ММК ім. Ілліча"), що може по-різному відбитись на економічній безпеці ЦГЗК. Довгострокові відносини з металургійними комбінатами сприймається як позитивне явище, але конкуренція між комбінатами холдингу (Північний, Центральний та Інгuleцький ГЗК) утворює додатковий ризик в діяльності, оскільки показники якості залізорудної сировини (ЗРС) всіх виробників на регіональному ринку відрізняються незначно, тому постачальник ЗРС може бути замінений без технологічних наслідків для металургійних комбінатів. Забезпечення економічної безпеки асоційованого гірничо-збагачувального комбінату в такій ситуації обумовлена виваженістю портфельної політики холдингової компанії, спрямованості на збереження потенціалу комбінату в довгостроковому періоді.

Отже, асоційований гірничо-збагачувальний комбінат не самостійний в питанні обирання власних напрямків та способів розвитку. Оскільки холдинг має власні інтереси, а у найгіршій ситуації (криза) може позбутись комбінату (продати акції або ліквідувати підприємство) економічна безпека останнього визначається, насамперед, забезпеченням відповідності продукції потребам внутрішніх споживачів групи, які формують більшу додану вартість. Перебування гірничо-збагачувального комбінату у складі корпоративної групи пов'язано з її портфельною стратегією, яка обумовлена:

- доцільністю утримання та розвитку окремого підприємства як прибуткового активу з урахуванням інвестицій;
- синергетичною або конгломератною логікою портфельної стратегії бізнес-групи;
- наявністю та якісними показниками предмету праці - запасів основної мінеральної сировини родовища;
- витратами, пов'язаними із забезпеченням виробничої діяльності комбінату прогресивною технікою, технологіями та кваліфікованим персоналом;
- організаційно-правовими та екологічними чинниками здійснення господарської діяльності тощо;
- перспективною оцінкою економічної безпеки гірничо-збагачувального комбінату із урахуванням потенціалу диверсифікації його бізнесу на підставі комплексного використання мінерально-сировинних запасів в межах гірничого відводу.

Комплексне, повне використання мінеральної сировини повинно передбачати максимальну утилізацію відходів виробництва. В цьому аспекті збереження мінерально-сировинної бази комбінату відбувається шляхом використання техногенного ресурсу – пісків шламосховищ [5]. Обсяг виробництва концентрату з пісків суттєво коливається та не співпадає з динамікою виробництва рудного концентрату. Це дозволяє по даним інституту Кривбаспроект зменшити собівартість виробництва концентрату на 30% в порівнянні з їх виробництвом з кварцитів поточного видобутку, зменшення відводу нових земель для складування відходів, а також зменшення негативного впливу на навколишнє середовище.

Відомо, що придбання та поглинання холдингом різноманітних підприємств покликано забезпечити або конгломератний ефект з усередненням підприємницького ризику бізнес-портфелю холдингу, або синергетичний ефект на підставі більш ефективного використання спільних ресурсів холдингу. Синергетичні ефекти в межах вертикально-інтегрованого холдингу ТОВ «Метінвест» виникають внаслідок багатьох чинників різної природи, зокрема:

- завантаження виробничих потужностей асоційованих гірничо-збагачувальних підприємств з орієнтацією на потреби в залізорудній продукції з боку асоційованих металургійних заводів холдингу. Загальний обсяг залізорудної сировини, що виробляється на гірничо-збагачувальні комбінатах холдингу вдвічі перевищує її потреби з боку металургійних заводів холдингу [6]. Тобто майже 50 % виробленої залізорудної продукції це гарантований обсяг збуту, за умов сталої кон'юнктури ринків металургійної продукції. Буде доцільним зауважити, що частка окремого асоційованого гірничо-збагачувального підприємства в зазначених обсягах є віддзеркаленням його економічної безпеки: визначає поточний статус для холдингу та окреслює способи його підтримання;

– централізації збуту продукції холдингу, зокрема через єдине Управління, яке відповідає за реалізацію залізородної сировини всіх асоційованих гірничо-збагачувальних комбінатів, в тому числі на закордонних ринках;

– централізації логістичної діяльності шляхом організації та обслуговування перевезень вантажів в Україні та за її межами (послуги асоційованим комбінатам від транспортно-експедиторської компанії холдингу ТОВ «Метінвест-шипінг») [7];

– забезпечення конкурентних переваг (прим. – у виробництві сталі) за рахунок оптимізації витрат асоційованих підприємств на закупівлі шляхом централізації цієї функції та використання єдиних стандартів закупівельної діяльності в холдингу (послуги Дирекції холдингу із закупівель);

– зменшення частки постійних витрат за рахунок централізації вище зазначених сервісних функцій дозволяє відповідно зменшувати собівартість продукції, обумовленої комплексним використанням корисних копалин.

Отже, синергетичні ефекти для холдингу в цілому визначаються потенціалом асоційованих підприємств створювати та реалізовувати конкурентоспроможну продукцію найвищого технологічного переділу холдингу – сталь. Синергетичні ефекти для асоційованого гірничо-збагачувального підприємства забезпечують його виробничу потужність та комерційні діяльність, але ці ефекти за ознакою впливу є варіативними, оскільки виробник залізородної сировини, перебуваючи на першому етапі створення кінцевої продукції холдингу, залежить портфельної стратегії холдингу (пріоритет конкурентоспроможності металургійних підприємств) та його тарифної політики щодо послуг сервісних компаній холдингу. Тому, рентабельність продукції гірничо-збагачувального підприємства, асоційованого з холдингом (РХ.ГЗП) враховуватиме наступні складові, (формула 1):

$$R_{\text{Х.ГЗП}} = \frac{P_{\text{ГЗП}} + P_{\text{Х}} + P_{\text{КК}}}{C_{\text{ГЗП}} \pm B_{\text{Х}}} 100\% \quad (1)$$

де  $P_{\text{ГЗП}}$  – прибуток ГЗП за основним видом продукції (залізородний продукт з видобутої сировини), грн.;  $P_{\text{Х}}$  - додатковий прибуток ГЗП синергетичної природи, забезпечений діяльністю сервісних підрозділів холдингу, грн.;  $P_{\text{КК}}$  – прибуток від комплексного використання сировини ГЗП (попутні корисні копалини; залізородний продукт з техногенних відходів), грн.;  $C_{\text{ГЗП}}$  – собівартість продукції без урахування ( $B_{\text{Х}}$ ) синергетичних ефектів холдингу, грн.;  $B_{\text{Х}}$  (від'ємне значення) - витрати сервісних підрозділів холдингу, що фінансуються з відокремленого бюджету та не додаються до витрат ГЗП, грн.;  $B_{\text{Х}}$  (позитивне значення) - сплата послуг підрозділів холдингу для гірничо-збагачувального комбінату, які за змістом є аутсорсингові та збільшують собівартість продукції, грн.

Аналогічно можна модифікувати формулу розрахунку рівня беззбитковості асоційованого підприємства (БГЗП), де доцільно враховувати прибуток від комплексного використання корисних копалин, тобто ефект багатонаменклатурного виробництва (формула 2):

$$B_{\text{ГЗП}} = \frac{B_{\text{П.ГЗП}} \pm B_{\text{Х}} - P_{\text{КК}}}{C_{\text{Х}} - B_{\text{ЗМ}}}, \quad (2)$$

де  $C_{\text{Х}}$  - ціна продукції ГЗП;  $B_{\text{ЗМ}}$ ,  $B_{\text{П.ГЗП}}$  - змінні та постійні витрати асоційованого комбінату.

Як показали проведені дослідження, беззбитковий обсяг виробництва може бути знижений відповідно на 15-18%, при цьому прибутковість підприємства зростає на 5-7% (за укрупненими економічними параметрами підприємств Кривбасу).

Стан беззбитковості може бути оцінений коефіцієнтом самоокупності, а стан економічної безпеки - коефіцієнтом самофінансування [8]. В науковій площині існують різні підходи до визначення джерел походження інвестицій підприємства, але загально прийнятим є спрямування нерозподіленого прибутку та амортизаційних відрахувань на потреби оновлення основних засобів підприємства з метою оптимізації виробничих потужностей. Тому, важливим є розуміння кількісних параметрів виробничої та комерційної діяльності, які дозволяють стверджувати про досягнення підприємством стану самофінансування. Коефіцієнт самофінансування ( $K_{\text{сам}}$ ) може бути розрахований, (формула 3):

$$K_{\text{сам}} = \frac{P_{\text{Н}} + A}{K + Z} \quad (3)$$

де  $P_{\text{Н}}$  – прибуток, який направляється в фонд накопичення, грн.;  $A$  – амортизаційні відрахування, грн./рік;  $K$  – залучені кошти, грн.;  $Z$  – кредиторська заборгованість, грн.

$$\Pi_H = \frac{\Pi_{\text{ч}} \cdot A}{K + 3}, \quad (4)$$

де  $\Pi_{\text{ч}}$  – чистий прибуток, грн.;  $K_H$  – коефіцієнт накопичення, %.

Чистий прибуток можна записати так:

$$\Pi_{\text{ч}} = \left[ (\Pi_K - B_{3M}) \cdot Q_p + \sum_1^n \Pi_i - B'_{\text{п.ззп}} - A \right] \cdot \beta, \quad (5)$$

де  $Q_p$  – обсяг реалізованої продукції, т.;  $B'_{\text{п.ззп}}$  – постійні витрати без амортизаційних відрахувань, грн.;  $\beta$  – коефіцієнт, що враховує норму податку на прибуток, що визначається:  $\beta = (1 - \text{ПП})$ , де ПП – податок на прибуток, частка одиниці.

Чистий грошовий потік для оцінки самофінансування дорівнює:

$$\text{ЧГП} = \left[ (\Pi_K - B_{3M}) \cdot Q_p - B'_{\text{п.ззк}} \right] \cdot \beta + A(1 - \beta \cdot K_H), \quad (6)$$

Граничне значення обсягу реалізації продукції ( $Q_{\text{гр}}$ ), при визначеному коефіцієнті самофінансування ( $K_{\text{сам}}$ ) визначається, (формула 7):

$$Q_{\text{гр}} = \frac{B'_{\text{п.ззп}} - \Pi_K - \sum_1^n \Pi_i \cdot V_i + \frac{K_{\text{сам}}}{\beta \cdot K_H} (K + 3) - A \left( \frac{1}{\beta \cdot K_H} - 1 \right)}{\Pi_K - B_{3M}}, \quad (7)$$

де  $\Pi_i$  – ціна  $i$ -го виду продукції при комплексному використанні надр, грн;  $V_i$  – обсяг реалізованого  $i$ -го виду продукції, нат.од.

Проведені дослідження, показали, що зі зменшенням коефіцієнту самофінансування з 1,5 до 0,5 обсяг реалізації збільшується у середньому на 15 %.

Отримані аналітичні вирази (1-7) дозволяють оцінити граничні обсяги реалізації продукції, при яких підприємство самостійно фінансує власну господарську діяльність по відношенню до утвореної вартості. Таким чином, одним з критеріїв економічної безпеки підприємства є обсяг реалізації продукції у вартісному виразі при виконанні якого не лише досягається беззбитковість, але й утворюється стала фінансова база технічного та технологічного оновлення [9].

Крім того, одним із напрямків забезпечення економічної безпеки ГЗП є створення стабілізаційного фонду. Для встановлення розміру стабілізаційного фонду введемо такий показник, як середньозважене значення коефіцієнту попиту,  $K_{\text{попиту}}$  (формула 8):

$$K_{\text{попиту}} = \frac{\sum_{i=1}^n K_{\text{п}i} \cdot i}{\sum i}, \quad (8)$$

де  $K_{\text{п}i}$  – коефіцієнт попиту за  $i$ - період часу;  $i$  – період час, за який встановлюється коефіцієнт попиту на продукцію, міс.

$$K_{\text{п}i} = \frac{Q_{\text{р}i}}{Q_{\text{без}i}} \quad (9)$$

де  $Q_{\text{р}i}$  – ринковий попит за  $i$ -період часу;  $Q_{\text{без}i}$  – обсяг реалізації продукції за період часу на рівні беззбитковості, т.

Величина стабілізаційного фонду ( $C_{\text{СТ}}$ ) визначиться, (формула 10):

$$C_{\text{СТ}} = \left[ B'_{\text{п.ззп ср}} + \frac{\Delta D_{\text{ср}} + \Delta Z_{\text{ср}} - A \cdot \text{ПП}}{(1 - \text{ПП})} \right] \cdot (1 - K_{\text{попиту}}), \quad (10)$$

де  $\Delta D_{\text{ср}}$  – середнє значення дебіторської заборгованості за аналізований період часу, грн.;  $\Delta Z_{\text{ср}}$  – середнє значення кредиторської заборгованості за аналізований період часу, грн.;  $B'_{\text{п.ззп ср}}$  – середнє значення постійних витрат, грн.

Для розглянутого господарюючого суб'єкта (ПАТ «Центральний ГЗК») величина стабілізаційного



фонду, в межах терміну (10 років) коливання попиту на продукцію може приблизно складати в середньому 15-18 млн. грн. Це створить можливість сталої роботи підприємства в умовах економічної нестабільності.

**Висновок.** Наукова новизна роботи полягає в розвитку методичних положень та підходів, щодо оцінки впливу синергії і комплексного використання сировини на економіку асоційованого гірничо-збагачувального підприємства. Теоретичне значення полягає в удосконаленні методичних підходів: визначення граничного (беззбиткового) обсягу видобутку основної сировини з урахуванням прибутку підприємства синергетичної природи і комплексного використання сировини з порід розкриву (щебінь) і збагачення (пісок); управління мінерально-сировинним потенціалом на базі формування стабілізаційного фонду для сталої роботи гірничо-збагачувального підприємства у довгостроковій перспективі. Практичне значення роботи полягає в тому, що запропоновані взаємозалежні показники дозволяють не лише оцінювати поточні параметри беззбиткової діяльності підприємства, але й прогнозувати його майбутній конкурентний статус серед подібних підприємств вертикально-інтегрованого холдингу. Напрямок подальшого дослідження є узагальнення та розвиток науково-методичних основ, розробка інструментарію оцінки ефективності роботи асоційованого гірничо-збагачувального підприємства у довгостроковій перспективі на базі взаємозв'язку гірничо-технологічних та еколого-економічних параметрів та обмежених запасів природних ресурсів родовищ.

#### Література:

1. Федорова Ю.В. Дослідження прояву синергетики в діяльності учасників промислово-фінансових груп / Ю.В. Федорова // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2008. - №54 (3). – С.23-26.
2. Опис підприємства: ЦГОК [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrudprom.com/reference/factory/tsgok.html>.
3. Опис бізнесу ПАТ «Центральний ГЗК» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/year/showform/83/227176>.
4. Шагоян С.М. Конкурентоспроможність гірничо-збагачувального комбінату в складі корпоративного об'єднання / С.М. Шагоян // Міжвузівська науково-практична конференція «Теоретичні та прикладні аспекти становлення та розвитку конкурентоспроможної економіки». Кривий Ріг, 2011. – С. 154–156.
5. Регулярна інформація за 2004 рік. ПАТ «Центральний гірничо-збагачувальний комбінат» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://smida.gov.ua/db/emitent/old/arch/showform/2004/vat\\_194/00190977/6](http://smida.gov.ua/db/emitent/old/arch/showform/2004/vat_194/00190977/6).
6. Холдинг «Метінвест». Наш бізнес. Гірничо-видобувний дивізіон. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.metinvestholding.com/ua/activity/raw\\_iron](http://www.metinvestholding.com/ua/activity/raw_iron).
7. Холдинг «Метінвест». Логістика. Метінвест-Шиппінг. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.metinvestholding.com/ua/activity/logistics>
8. Савицкая, Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Г.В. Савицкая. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 607 с.
9. Солодовник Л.М., Шагоян С.М. Граничне значення обсягів реалізації продукції на базі коефіцієнта самофінансування / Л.М. Солодовник, С.М. Шагоян // Проблеми і перспективи інноваційного розвитку економіки України [Текст]: матеріали міжнар.наук.-практ.конф., 31 трав. – 2 черв. 2012 р., м. Дніпропетровськ / ред. кол.: О.І. Амоша [та ін.] – Д.: Національний гірничий університет, 2012. – Т.1. – С.84-85.

# ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

УДК 336.91

**Єрешко Ю.О.**

канд. економ. наук, доцент

Національний технічний університет України «КПІ»

**Фрідман Р.**

Національний технічний університет України «КПІ»

**Мілько І.В.**

канд. економ. наук

Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця

## ПРИНЦИПИ, РОЛЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ БОРГОВОГО ФІНАНСУВАННЯ В УКРАЇНІ

## ПРИНЦИПЫ, РОЛЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДОЛГОВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ

## PRINCIPLES, ROLE AND PROSPECTS OF DEBT FINANCING IN UKRAINE

У статті досліджені ряд теоретико-методологічних та прикладних положень щодо використання боргових інструментів у фінансуванні компаній. Узагальненні теоретичні основи механізму залучення зовнішніх запозичень на фінансовому ринку України. Систематизовані основні характеристики інструментів боргового фінансування, що застосовуються в процесі прийняття рішення щодо інвестування, зокрема банківських кредитів, корпоративних облігацій і лізингу. Виявлені особливості використання боргових інструментів на вітчизняному ринку та уточнено практичні рекомендації щодо їх застосування за сучасного стану економіки.

Досліджено методи боргового фінансування, використовувані українськими компаніями. Здійснено порівняння джерел фінансування для компаній-емітентів на вітчизняному фондовому ринку. Розглянуто особливості функціонування сегменту корпоративних облігацій на ФБ ПФТС. Досліджено найбільші за розмірами випуски облігацій підприємствами реального сектору, які відбулися у 2014 році. Було проаналізовано високодохідні корпоративні облігації великих українських компаній та були визначені основні причини значного відхилення значень купону та доходності до погашення для кожного емітента.

На основі даних про емісії облігацій банків на ФБ ПФТС у 2014 році було зроблено висновки про роль фінансових установ на організованому ринку, зокрема ПФТС.

**Ключові слова:** боргове фінансування, фондова біржа, підприємство-емітент, корпоративні облігації, купонна ставка, кредитний рейтинг.

В статье исследованы ряд теоретико-методологических и прикладных положений по использованию долговых инструментов в финансировании компаний. Обобщены теоретические основы механизма привлечения внешних заимствований на финансовом рынке Украины. Систематизированы основные характеристики инструментов долгового финансирования, применяемые в процессе принятия решения по инвестированию в частности банковских кредитов, корпоративных облигаций и лизинга. Выявлены особенности использования долговых инструментов на отечественном рынке и уточнены практические рекомендации к их применению в условиях украинской экономики.

*Исследованы методы долгового финансирования, которые используют украинские компании. Проведено сравнение источников финансирования для компаний-эмитентов на отечественном фондовом рынке. Рассмотрены особенности функционирования сегмента корпоративных облигаций на ФБ ПФТС. Исследованы самые большие по размерам выпуски облигаций предприятиями реального сектора, которые состоялись в 2014 году. Были проанализированы высокодоходные корпоративные облигации крупных украинских компаний и определены основные причины значительного отклонения значений купона и доходности к погашению для каждого эмитента.*

*На основе данных об эмиссии облигаций банков на ФБ ПФТС в 2014 году были сделаны выводы о роли финансовых учреждений на организованном рынке, в частности ПФТС.*

**Ключевые слова:** долговое финансирование, фондовая биржа, предприятие-эмитент, корпоративные облигации, купонная ставка, кредитный рейтинг.

*In the paper there was explored the number of significant theoretic, methodological and practical issues associated with using debt to fund companies. There were generalized the theoretical foundations the external borrowing mechanism in the financial market of Ukraine. The main characteristics of debt financing instruments used in making investment decisions including bank loans, corporate bonds and leasing were systematized.*

*The features of using the debt instruments in the domestic market have been revealed and the practical recommendations of their application looking back on an economy situation were refined.*

*The methods of debt financing, used by Ukrainian companies were analyzed. There is given a comparison of sources of financing for the issuing companies in the domestic stock market. The features of operation segment of corporate bonds FB PFTS were considered.*

*There were analyzed the high-yield corporate bonds of major Ukrainian companies and the main reasons of a significant values deviation for each issuer's coupon and yield to maturity were determined.*

*Based on the issue of banks' bonds PFTS Stock Exchange in 2014 there was concluded on the role of financial institutions in the organized market, in particular the PFTS.*

**Keywords:** debt financing, stock-market, corporate issuer, corporate bonds, coupon rate, credit rating.

**Вступ.** В процесі здійснення економічної діяльності господарськими суб'єктами постійної уваги потребує проблема їх фінансового забезпечення, особливо за умов нестачі власних джерел коштів. Вибір вдалих інструментів зовнішнього фінансування дозволяє максимально раціонально та ефективно управляти фінансовою та господарською діяльністю підприємств, не втрачаючи при цьому фінансової стійкості. Останнім часом, все більшої проліферації набуває спрямованість фінансових інвестицій підприємств у різноманітні фондові інструменти. Так, інструменти фондового ринку становлять сьогодні до 80% загального портфелю фінансового інвестування капіталу підприємства, що визначає необхідність більш детальної їх характеристики [6].

На відміну від ринку акцій, формування якого обумовлювалося динамікою приватизаційних процесів, сегмент корпоративних облігацій, формувався виключно як сфера фінансового забезпечення, тому фактичне функціонування ринку почалося у 1996 р. з першими випусками облігацій. Проте, і сьогодні даний сегмент фондового ринку є нестабільним та потребує подальшої розробки механізму його ефективного функціонування.

Розвиток ринку облігацій був нерівномірним, оскільки з 1996 р. відбувалися постійні зміни обсягів емісії корпоративних бондів. Так, протягом 1996-2001 рр. характерними були значні коливання розмірів даного ринку, коли щороку тенденції до зростання змінювалися тенденціями до спаду. З 2001 року відбувалося практично стабільне зростання ринку облігацій, і в 2007 році було здійснено максимальний обсяг емісії корпоративних бондів у розмірі 44 480,5 млн грн. Починаючи з 2008 р., для даного сегменту фінансового ринку характерним став значний спад [10].

Дослідження проблем боргового фінансування та залучення зовнішніх джерел коштів на сучасному етапі розвитку економічної системи знайшли відображення у працях таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як В. Д. Базилевич, О.Д. Василик, В.М. Геєць, А.І. Ігнатюк, І. О. Лютий, С.В. Науменкова, В. М. Опарін, А. М. Поддєрьогін, О.В. Любка, В.М. Шелудько, Ю. Брігхем, Р. Брейли, С. Майерс, Ф. Мишкін, Ф. Фабоці та ін.

Однак, зважаючи на сучасну нестабільну стагнаційну економічну ситуацію, ускладнену до того ж переходом економіки України до постіндустриального розвитку та особливостями динаміки реального сектору економіки, потребує подальшого дослідження комплекс теоретико-методологічних узагальнень щодо прийняття рішень в процесі вибору і використання боргових інструментів фінансування діяльності підприємств.

**Постановка задачі.** Мета роботи полягає в обґрунтуванні місця корпоративних облигацій у системі фінансування та визначенні напрямів розвитку сегменту боргових корпоративних інструментів на вітчизняному фінансовому ринку.

**Методологія.** Теоретичною та методологічною базою дослідження є система загальнонаукових та спеціальних методів пізнання, а саме: порівняння, синтезу, прогнозування, проєкції, моделювання та ін.

**Результати дослідження.** Підприємства зазвичай здійснюють розміщення емітованих облигацій на організованому (біржовому) та позабіржовому ринку. Станом на початок 2015 р. на фондовому ринку України діяли десять організаторів торгівлі. Варто зазначити, що даний ринок є доволі консолідованим, оскільки у 2014 р. на три фондові біржі (Перша фондова торговельна система (ПФТС), Українська біржа, «Перспектива») припадало 98,7% сукупного обсягу торгів на організованому ринку за всіма фінансовими інструментами [5].

На рис. 1 подано структуру первинного організованого ринку корпоративних облигацій у 2014 році.

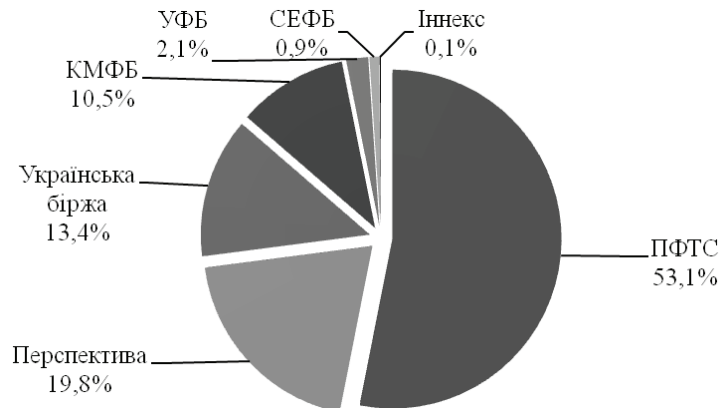


Рис. 1. Розподіл первинного розміщення корпоративних облигацій за організаторами торгів у 2014 році  
Джерело: складено автором на основі [5].

Як бачимо з рис. 1, підприємства переважно розміщували власні боргові цінні папери на таких фондових біржах, як ПФТС, Перспектива, Українська біржа та КМФБ (Київська міжнародна фондова біржа). Розглянемо детальніше особливості функціонування сегменту корпоративних облигацій на ФБ ПФТС.

Важливою особливістю ринку у 2014 р. було те, що частка публічних розміщень облигацій підприємств становила 43% від обсягу зареєстрованих випусків даних цінних паперів [4]. Це обумовлено необхідністю здійснення значних витрат, пов'язаних із залученням посередників на ринку цінних паперів, що сприяє збільшенню витрат даного джерела фінансових ресурсів. Проте, найбільші емісії здійснюються саме на публічному ринку, що дає ряд переваг емітентові від подібного розміщення, про які йшлося вище. Варто зазначити, що розміщення та торгівля корпоративними облигаціями в Україні також здійснюється переважно на фондовій біржі ПФТС, у той час як на трьох з десяти бірж (ПФБ, УМВБ, УМФБ) у 2014 р. компанії не проводили розміщення власних облигацій [5].

На рис. 2 наведено структуру випущених облигацій, залежно від сфери діяльності підприємства-емітента.

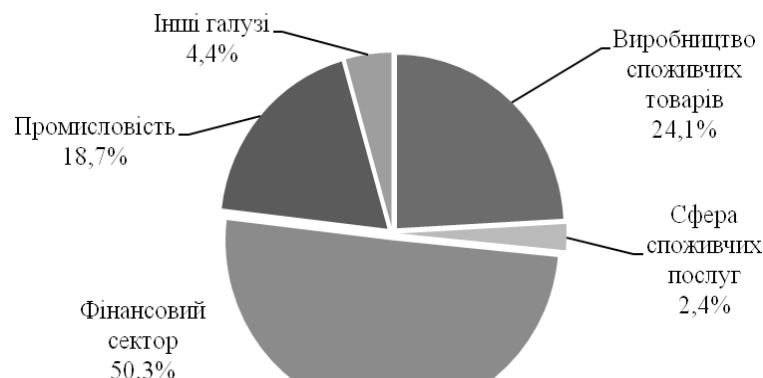


Рис. 2. Розподіл обсягів первинного розміщення корпоративних облигацій на ФБ ПФТС за галузевою приналежністю емітентів станом на 01.01.2015 р.  
Джерело: складено автором на основі [5].

За даними рис. 2 можна зробити висновок, що основну частку емітованих на організованому ринку, зокрема ПФТС, здійснюють фінансово-кредитні установи. При цьому, частка банків у загальному обсязі емісій становила 48,2%, серед підприємств фінансового сектору також представлено страхову компанію ПрАТ СК «ДНІПРОІНМЕД» та ТОВ «Український фондовий центр», сумарний обсяг випуску боргових паперів яких становив 2,1% ринку корпоративних облігацій ПФТС [5].

У табл. 1 наведено найбільші за розмірами випуски облігацій підприємствами реального сектору, які були відбулися у 2014 році.

Таблиця 1

## Найбільші емісії облігацій нефінансових компаній на ФБ ПФТС у 2014 ро

№ п/п	Назва банку-емітента	Галузь виробництва	Загальний обсяг облігацій, грн
1	ПАТ «Івано-Франківський м'ясокомбінат»	Харчова промисловість	450 000 000,00
2	ПАТ «Тростянецький м'ясокомбінат»	Харчова промисловість	450 000 000,00
3	ПАТ «Ритм»	Харчова промисловість	400 000 000,00
4	ПАТ «Шкіряне підприємство «Світанок»	Легка промисловість	300 000 000,00
5	Державне підприємство «Донецька залізниця»	Транспорт	300 000 000,00

Джерело: складено автором на основі [5].

Наведені дані у табл. 1 свідчать, що у 2014 р. на ФБ ПФТС три компанії харчової промисловості здійснили найбільші облігаційні запозичення, при цьому сума позики кожної з них була не менше 400 млн грн. Переважно, емісія облігацій підприємствами реального сектору здійснюється з метою збільшення виробничих потужностей або реконструкції основних фондів. [5]

У 2014 році на ФБ ПФТС власні облігації розмістили 6 банків, перелік яких подано у табл. 2

Таблиця 2

## Емісії облігацій банків на ФБ ПФТС у 2014 році

№ п/п	Назва банку-емітента	Загальний обсяг облігацій, грн	Кількість серій
1	Промінвестбанк	1 000 000 000,00	2
2	ВТБ Банк	1 000 000 000,00	4
3	Правекс-Банк	500 000 000,00	2
4	Банк Креді Агріколь	500 000 000,00	5
5	ПроКредит Банк	400 000 000,00	4
6	Дельта Банк	300 000 000,00	1

Джерело: складено автором на основі [5].

За даними табл. 2 можна зробити висновок про високу роль банків на первинному ринку корпоративних облігацій, що обумовлено значним рівнем концентрації випусків з боку даних фінансово-кредитних установ (48,2% загального обсягу емісій на ФБ ПФТС у 2014 році). При цьому, головним мотивом облігаційного фінансування банків є розширення ресурсної бази з метою збільшення активних операцій, передусім кредитування клієнтів.

Між дохідністю до погашення, купонною ставкою та ціною облігації існує взаємозв'язок, який можна описати наступним чином:

- якщо купонна ставка менша за дохідність до погашення, то ціна облігації є меншою за номінал, відповідно, на ринку облігації продаються з дисконтом;
- якщо купон дорівнює дохідності, то облігації продаються за номіналом;
- якщо купонна ставка більша за дохідність до погашення, тоді ціна продажу облігацій перевищує її номінал.

На рис. 3 подано розподіл дохідностей до погашення для облігацій різних емітентів, за даними інвестиційної компанії КІНТО.

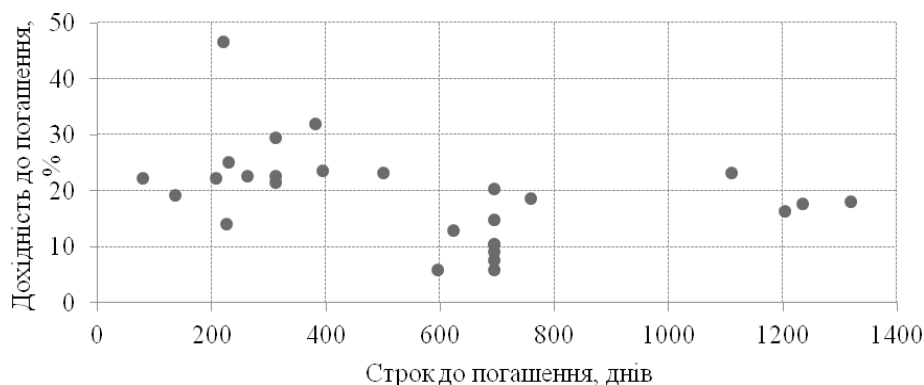


Рис. 3. Дохідність корпоративних облігацій станом на 01.01.2015 р.  
Джерело: складено автором на основі [1].

На основі даних рис. 3 можна зробити висновок про значний розкид значень дохідностей за облігаціями, що пояснюється відмінностями параметрів облігаційних позик та особливостями діяльності конкретних емітентів-позичальників. Проаналізуємо високодохідні корпоративні облігації, які наведено у табл. 3.

Таблиця 3

#### Корпоративні облігації з високою дохідністю до погашення станом на 01.01.2015 року

Назва емітента, серія облігацій	Купон, %	Обсяг емісії, млн. грн.	Строк до погашення, днів	Дохідність до погашення, %
ПАТ «Сумихімпром» (серія В)	24	50	220	46,65
ПАТ «АК «Богдан Моторс» (серія В)	16	200	382	31,89
ВАТ «ЕК «Севастопольенерго» (серія В)	23	100	311	29,49
ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат» (серія А)	18,5	50	229	25,11
ПрАТ «Галнафтохім» (серія С)	18	30	395	23,46
ТОВ «Центр Фінансових Рішень ФК» (серія А)	19	37,5	1110	23,24
ТОВ «Бест» (серія А)	16	25	500	23,1
ПАТ «ЕК «Житомиробленерго» (серія В)	15	6	311	22,67
ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод» (серія С)	16	600	263	22,54
ТОВ «ТПК «Омега-автопоставка» (серія В)	18	50	80	22,12

Джерело: складено автором на основі [1, 2].

Таким чином, облігації емітентів, які представлені у табл. 3, на фондовому ринку продаються з дисконтом. Найбільше значення доходності до погашення було зафіксовано за облігаціями серії В ПАТ «Сумихімпром» на рівні 46,65%. Причинами значного відхилення значень купону та доходності до погашення для даного емітента були:

- погіршення фінансового стану компанії у 2008-2013 рр. під час обігу попередньої серії облігацій компанії;
- наявність значної заборгованості перед кредиторами та її реструктуризація;
- невиконання умов дострокового погашення облігацій, передбачених проспектом емісії, що обумовило технічний дефолт емітента.

Наслідком цього стало зниження кредитного рейтингу емітента з рівня uaBB (прогноз «негативний») до рівня uaB (прогноз «стабільний») [2]. У результаті технічного дефолту емітент підвищив купонні платежі з рівня 15%, що було зафіксовано на момент розміщення у 2008 р., до 24%, які виплачувалися інвесторам з 2009 р.

**Висновки.** З викладеного вище можна зробити висновок, що корпоративні облігації є

привабливішим інструментом для інвесторів порівняно з альтернативними борговими активами, оскільки дохідність до погашення за облигаціями підприємств зазвичай вища, що пояснюється більшим рівнем ризику при утриманні облигацій компаній у портфелі активів. Проте, для емітента дане джерело фінансування може виявитися дорожчим за банківські кредити. Незважаючи на це, компанії у 2014 році здійснювали активне залучення фінансових ресурсів саме шляхом випуску облигацій.

Наукова новизна дослідження полягає у систематизації характеристик інструментів боргового фінансування і на її основі, порівнянні джерел фінансування для компаній-емітентів на вітчизняному фондовому ринку та аналізі методу залучення фінансових ресурсів шляхом випуску облигацій на прикладі українських компаній у 2014 році.

Теоретична значимість дослідження полягає у встановленні зв'язку між дохідністю до погашення, купонною ставкою та ціною облигації, що в подальшому дає можливість для раціонального вибору інструментів залучення зовнішніх коштів.

Практична цінність дослідження полягає у виявленні причин значного відхилення значень купону та дохідності до погашення для українських підприємств-емітентів у 2014 році, що є підґрунтям до оцінювання тенденцій і напрямків оптимізації боргового фінансування.

Подальшого дослідження і обґрунтування потребує процес боргового фінансування в Україні та його вплив на розвиток вітчизняних компаній та фінансових структур.

### Література:

1. Офіційний сайт інвестиційної компанії «КІНТО» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kinto.com>.
2. Офіційний сайт Інформаційного агентства «Cbonds.Info» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cbonds.info>.
3. Офіційний сайт Національного рейтингового агентства «Рюрік» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rurik.com.ua>.
4. Бельзецкий А. Риски корпоративных облигаций / А.Бельзецкий //Банковский вестник / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.nbrb.by/bv/narch/405/6.pdf](http://www.nbrb.by/bv/narch/405/6.pdf).
5. Офіційний сайт фондової біржі «ПФТС» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pfts.com>.
6. М. О. Боровікова Фінансування підприємства за допомогою довгострокового боргу / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4187>
7. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України від 23 лютого 2006 року № 3480-IV / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
8. Шелудько В.М. Фінансовий ринок / В.М. Шелудько. – К.: Знання, 2002.– 535с.
9. Brealey R.A. Principles of corporate finance: Seventh edition / Richard A. Brealey, Stewart C. Myers. – USA, Boston: McGraw-Hill Irwin, 2003. – 1011 p.
10. Зачосова Н.В. Механізм створення Фонду гарантування інвестицій як суб'єкта захисту економічної безпеки компаній з управління активами та торговців цінними паперами в Україні / Н.В. Зачосова// Економічний часопис XXI. – 2010 . – № 5-6. – С.18-23.

**Крейдич І.М.**

доктор економ. наук, професор

**Гагарін А.О.**

Національний технічний університет України «КПІ»

## ПРОБЛЕМИ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

## ПРОБЛЕМЫ СТОИМОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ

## THE PROBLEMS OF VALUE-ORIENTED MANAGEMENT OF ENTERPRISE DEVELOPMENT

У статті розглянуто концепцію вартісного управління підприємством, її характеристики та сферу використання. Вартісно-орієнтоване управління підприємством – це управління розвитком підприємства, яке проводиться шляхом дослідження та оцінки майбутньої вартості його активів з врахуванням попередніх вливань коштів та інших економічних витрат. На сьогоднішній день великою проблемою вартісно-орієнтованого управління у вітчизняній практиці є складність застосування розроблених закордонних методик. Було досліджено показники вартісної оцінки процесів розвитку підприємства в сучасних умовах господарювання. Запропоновано зупинитись на оцінці вартості такими методами як метод CVA, метод CFROI, метод SVA, метод EVA та метод MVA. Проаналізовано можливість застосування показників оцінки вартості управління процесів розвитку підприємства, а також виділення факторів розвитку підприємства.

**Ключові слова:** метод, управління, процес розвитку, вартісна оцінка, додана вартість.

В статье рассмотрена концепция стоимостного управления предприятием, ее характеристики и сферу использования. Стоимостно-ориентированное управление предприятием – это управление развитием предприятия, которое проводится путем исследования и оценки будущей стоимости его активов с учетом предыдущих вливаний средств и других экономических затрат. На сегодняшний день большой проблемой стоимостно-ориентированного управления в отечественной практике является сложность применения разработанных зарубежных методик. Были исследованы показатели стоимостной оценки процессов развития предприятия в современных условиях хозяйствования. Предложено остановиться на оценке стоимости такими методами как метод CVA, CFROI метод, метод SVA, метод EVA и метод MVA. Проанализирована возможность применения показателей оценки стоимости управления процессов развития предприятия, а также выделение факторов развития предприятия.

**Ключевые слова:** метод, управление, процесс развития, стоимостная оценка, добавленная стоимость.

The article discusses the concept of cost of enterprise management, its characteristics and scope of use. Value-oriented company management is the management of enterprise development, which is performed by studying and evaluating the future value of its assets taking into account previous injections of funds and other economic costs. Today, the major problem of value-oriented management in domestic practice is the difficulty of application of foreign techniques. Were studied indicators of valuation processes of enterprise development in modern conditions of managing. Invited to address the valuation of such methods as a method CVA, CFROI method, the SVA method EVA and MVA method. Analysed the possibility of using indicators to assess the cost management processes of enterprise development and allocation of factors of development of the enterprise.

**Keywords:** method, management, process of development, cost estimation, added value.



**Вступ.** Сучасні умови проведення фінансово-господарської діяльності вимагають від підприємств постійної координації процесів їх функціонування, а також ефективного управління їх діяльністю. Без дотримання умов за яких підприємство може виходити на нові рівні, якісно вдосконалити свою діяльність та розвиватись у правильному русі неможливо представити його довге та прибуткове існування на сучасному ринку. Тому до управління розвитком підприємства варто підходити з розумом та якісною оцінкою його активів. Одним із найефективніших напрямів управління розвитком підприємства є орієнтація на створення та оцінку вартості активів підприємства.

Перші згадки щодо вартісного підходу можна знайти у працях таких відомих економістів, як Акер Д., Коллер Т., Коупленд Т., Маршалл А., Мурін Дж., Раппапорт А., Скотт М. Окремі питання вартісно-орієнтованого управління розглядалися у працях вітчизняних науковців: Коробкова Д.В., Коупленда Т., Коллера Т., Мілінчука О.В., Ромашина О.В., Шевчук Н.В., Чижикова Г.Д. та ін..

Аналіз науково-практичної літератури свідчить про те, що на сьогодні науковцями не досить конкретно розкрито теоретичні засади вартісно-орієнтованого управління, також потребує вдосконалення категоріальний апарат у відповідній сфері, показники вартісної оцінки не систематизовані та не мають конкретного призначення за функціями управління, не визначені напрями використання вартісно-орієнтованого управління в процесах розвитку підприємства, для подальшого планування та прогнозування його діяльності, що є визначальними моментами його ефективного функціонування та розвитку. Це підтверджує актуальність дослідження проблеми вартісно-орієнтованого управління розвитком підприємства.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є розкриття основних проблем вартісно-орієнтованого управління підприємством та вибір системи показників оцінки процесів розвитку підприємства.

**Методологія.** Під час проведення дослідження було використано методи аналізу (при дослідженні методів та показників вартісної оцінки) та синтезу (при формуванні характеристик кожному із методів та оцінці факторів розвитку), індукції (при формуванні висновків дослідження, виділенні вимог до вартісного управління) і дедукції (при постановці проблеми дослідження, його актуальності), комплексний метод (при виборі системи показників вартісно-орієнтованого управління), метод аналогії (при виділенні основних переваг вартісної оцінки). Робота написана за допомогою програмного забезпечення із використанням функцій Microsoft Word.

**Результати дослідження.** Концепція управління вартістю розкриває широкі можливості для реалізації функцій менеджменту на підприємстві, адже широкий перелік показників вартості (чистий залишковий прибуток – RE, економічний прибуток – EP, додана економічна вартість – EVA, додана грошова вартість – CVA, додана акціонерна вартість – SVA, ринкова вартість – MV, стратегічна вартість – SV, загальна віддача акціонерам – TSR та інші) [2] дозволяє диференційовано підходити до вибору цільових критеріїв та обирати методи управління, що найбільшою мірою відповідають умовам, у яких функціонує підприємство, враховувати його масштаби та специфіку діяльності. Саме ці переваги обумовлюють те, що управління вартістю (value based management – VBM) як концепція менеджменту набуває все більшого визнання та використання не лише у розвинених країнах, але й у країнах із недостатньо розвиненими фінансовими ринками [1].

При оцінці процесів розвитку підприємства важливо визначити, наскільки динамічним є розвиток підприємства та що його спричиняє. Або, якщо підприємство функціонує, проте, не розвивається, яким чином можна перейти на стадію розвитку, які фактори дадуть підприємству поштовх працювати ефективніше. При оцінці процесу розвитку економічної одиниці важко обрати методику, яка надаватиме не статичну, а динамічну прогнозну характеристику економічних процесів, розкривати потенційні можливості підприємства, будувати прогнозну модель ефективності його роботи. Однією із сучасних концепцій оцінки якості управління підприємством з елементами прогнозування є вартісно-орієнтоване оцінювання управління підприємством.

Одна з головних цілей вартісно-орієнтованого управління, є сприяння довгостроковому розвитку компанії через координацію прийняття стратегічних рішень та мотивація менеджменту. Це пов'язано з тим, що вартість компанії визначається сумою майбутніх грошових потоків.

Вартісно-орієнтоване управління підприємством – це управління розвитком підприємства, яке проводиться шляхом дослідження та оцінки майбутньої вартості його активів з врахуванням попередніх вливань коштів та інших економічних витрат.

Визначимо його основні переваги, які полягають у наступному:

за своєю сутністю воно найбільшою мірою відповідає природним інтересам власників у збагаченні через покращення роботи підприємства;

власники підприємств, намагаючись покращити добробут, забезпечують прийняття управлінських рішень, що враховують інтереси зацікавлених осіб, сприяючи появи інтересу розвиватись для усіх учасників ринку;

вартість як економічна категорія може використовуватися на всіх рівнях управління підприємством;

виступати мірою результативності процесів управління підприємством;

орієнтація на вартість створює дієві важелі залучення капіталу задля подальшого розвитку, що приводить до зростання його конкурентоспроможності та інвестиційної активності [7].

Під час розвитку вартісно-орієнтованого управління з'явився цілий ряд показників, відбиваючих процес створення вартості. Найвідоміші з цих показників це – EVA, MVA, SVA, CVA та CFROI. Слід відзначити, що за допомогою моделей вартісно-орієнтованого управління, можна планувати приріст вартості, аналізувати стратегічні рішення і оперативно контролювати процес нарощення вартості. При цьому можуть використовуватися показники економічного прибутку в абсолютному вираженні, певні відносні показники, а також їх комбінації [1].

На сьогоднішній день великою проблемою вартісно-орієнтованого управління у вітчизняній практиці є складність застосування розроблених закордонних методик. Українські аналітики не дуже часто вивчають та використовують основні припущення вартісно-орієнтованих методик. Таким, чином, вирішення проблеми впровадження вартісно-орієнтованого управління розвитком на сучасному вітчизняному підприємстві можливе шляхом вивчення характеристик показників вартісної оцінки, їх переваг та недоліків. Спробуємо систематизувати існуючі методики вартісної оцінки та охарактеризувати можливість їх практичного застосування.

Для оцінки вартості підприємства застосовується широкий спектр показників, як традиційних, так і сучасних. Специфіка вибору методу оцінки вартості процесів розвитку підприємства визначається задачею, яка ставиться перед результатами оцінки. Так, результати оцінки процесів розвитку підприємства повинні відповідати наступним вимогам:

1. Можливість визначення майбутньої вартості активів підприємства;

2. Можливість визначення максимальної вартості накопичення прибутків від залучення коштів у минулому;

3. Визначення часового порогу накопичення додаткової вартості від залучених коштів.

Це дозволить оцінити процеси розвитку як якісну зміну стану процесів функціонування підприємства, розкрити послідовність накопичення та збільшення вартості активів як одного із головних елементів підвищення рівня підприємства [5].

Отже, для вартісної оцінки процесів розвитку підприємства в сучасних умовах господарювання варто зупинитись на оцінці вартості такими методами як метод CVA, метод CFROI, метод SVA, метод EVA та метод MVA. Це сучасний інструментарій оцінки вартості активів підприємства, який передбачає оцінку якості дисконтування грошових потоків (метод CVA, метод CFROI), а також проведення аналізу додаткового прибутку підприємства (метод SVA, метод EVA, метод MVA).

Розкриємо основні характеристики обраних методів оцінки та можливості їх застосування для оцінки управління розвитком підприємства.

Метод ринкової доданої вартості (Market Value Added, MVA) – один з найпоширеніших методів, призначених для оцінки вартості підприємства. В якості критерію створення вартості даний метод розглядає ринкову капіталізацію та ринкову вартість боргів компанії. Але, слід відмітити, що використання MVA ускладнено рядом наступних причин:

1) відповідно до сучасних правил бухгалтерського обліку нематеріальні активи підприємства (товарні марки, ліцензії, бренд компанії, її репутація, спеціалісти тощо) залишаються неврахованими або обліковуються за вартістю, яка не відповідає ринковим умовам. Проте, розвиток підприємства в багатьох залежить від якості саме нематеріальних активів;

2) активи відображаються у балансі за ціною їх придбання. В той же час, якщо актив придбаний кілька років тому, високо ймовірно, первісна вартість активу може суттєво відрізнятись від його поточної ринкової вартості;

3) широкі можливості менеджерів у маніпулюванні обліковими даними з метою підвищення розрахункового значення MVA [6].

Іншим відомим показником оцінки вартості підприємства є економічна додана вартість (Economic Value Added, EVA). Показник EVA характеризує з фінансової точки зору якість прийнятих управлінських рішень, що особливо важливо знати в управління розвитком підприємства. Коли величина EVA позитивна і спостерігається позитивна динаміка цього значення, можна зробити висновок про те, що підприємство розвивається, тоді, як від'ємне значення та негативна динаміка EVA свідчить про його зменшення і неефективність діяльності менеджменту в управлінні процесами розвитку.

Важливо в оцінці процесів розвитку те, що економічна додана вартість враховує не тільки кінцевий результат (розмір отриманого прибутку), але і те, якою «ціною» він був отриманий (який обсяг капіталу на це був витрачений) [4].

Одним із методів оцінки, який використовується в рамках вартісної оцінки розвитку, – це метод акціонерної доданої вартості (Shareholder Value Added, SVA). Акціонерна додана вартість визначається як приріст між двома показниками – вартістю акціонерного капіталу після вчинення певної операції та вартістю того ж капіталу до здійснення цієї операції. Пізніше з'явилося ще одне визначення показника SVA: акціонерна додана вартість – це прирощення між розрахунковою вартістю акціонерного капіталу (наприклад, методом дисконтованих грошових потоків) і його балансовою вартістю.

Використання SVA в рамках управління розвитком, на відміну від грошового потоку, дає можливість зрозуміти, наскільки ефективними були вчинені управлінські дії, притому, що розподіл суми доданої вартості по роках різна. Ще одним важливим моментом при розрахунку показника SVA є також факт обліку вартості, доданої новими вкладеннями в тому ж році, коли ця інвестиція була здійснена [3].

Слід відмітити, що на відміну від методу EVA, при використанні показника SVA найбільший акцент робиться на чітке визначення періоду нарощення переваг підприємства.

Ігнорування грошових потоків – недолік, властивий показнику EVA, який усувається при розрахунку показника рентабельності грошових потоків від інвестицій (Cash Flow Return on Investment, CFROI). Таким чином, ще однією перевагою даного показника над іншими показниками є те, що грошові потоки, генеровані існуючими та майбутніми активами, і початкові інвестиції виражаються в поточних цінах, тобто враховується фактор інфляції [3]. Одним з головних недоліків CFROI є те, що результат розрахунків це не сума «створеної» (або «зруйнованої») вартості, а відносний показник. Іншим недоліком є складність розрахунку показника CFROI, та питання процедури визначення всіх грошових потоків, які генеруються у результаті використання як існуючих, так і майбутніх активів компанії [4].

Останнім часом у практиці управління вартістю компанії часто стала використовуватися модель Cash Value Added (CVA). В основі даної моделі лежить концепція залишкового доходу. Показник CVA також називають Residual Cash Flow (RCF). На думку більшості науковців та фахівців у галузі фінансів, цей критерій створення вартості є найкращим за всі інші, тому що в якості віддачі від інвестованого капіталу використовуються грошові потоки, до того ж на відміну від показника CFROI, враховуються витрати на залучення та обслуговування капіталу із різних джерел, тобто середньозважена вартість капіталу [4]. Систематизуємо результати у вигляді таблиці.

Виходячи із даних таблиці, можна стверджувати, що вибір показників вартісної оцінки процесу управління підприємством залежить від того, наскільки доступним для розрахунку та зрозумілим у використанні є показник та наскільки його результати можна практично використовувати, виділяючи фактори розвитку підприємства. Жоден із показників, як показав аналіз, не є універсальним.

Таблиця

**Показники вартісної оцінки на підприємстві**

Показники	Рівень складності оцінки процесів розвитку	Можливість виділення факторів розвитку
1	2	3
Додана економічна вартість (EVA)	Середній рівень складності. Використання коригування на «капітальні еквіваленти» ускладнює розрахунки показника	Легко визначається перелік факторів розвитку, що спрощує використання даних для управління
Додана ринкова вартість (MVA)	Середній рівень складності як розуміння самого показника, так і представлення ринкової вартості як дисконтованого потоку	Важко деталізувати причини, оскільки можна визначити лише загальні фактори корпоративного управління
Рентабельність інвестицій (CFROI)	Складний в розумінні і в розрахунку	Низький рівень доступності виділення окремих факторів розвитку
Додана акціонерна вартість (SVA)	Складний в розумінні і в розрахунку	Доступність виділення окремих факторів на всіх рівнях управління розвитком
Додана грошова вартість (CVA)	Складність розрахунку середня, проте, завдяки ускладненню розрахунку визначається саме призначення показника	Високий рівень розкладання факторів для кожного рівня управління розвитком

Таким чином, проблеми застосування вартісних показників оцінки процесів управління підприємством можна було б вирішити шляхом застосування нового підходу до їх практичного застосування: комплексної оцінки процесів розвитку шляхом створення комплексної методики оцінки, побудованої на основі комбінації декількох показників вартості активів. Найбільш підходящими для комбінації будуть показники доданої економічної (EVA), грошової (CVA) та акціонерної (SVA) вартості активів підприємства, оскільки вони є найбільш доступними для розуміння та корисними у практичному використанні.

Погоджуючись із висновками багатьох дослідників вартісно-орієнтованого управління, зіставлення результатів, отриманих в ході застосування різних методів, має велику інформативність для менеджменту компанії, ніж результати, отримані одним методом, або усереднена величина усіх результатів. Завдяки комплексному підходу усуваються недоліки окремої обраної моделі. Більше того, область вартісних показників є відносно новим напрямом у оцінці процесів управління підприємством.

Таким чином, наукова новизна даної роботи полягає у виділенні найбільшої практичної значущості показників доданої економічної (EVA), грошової (CVA) та акціонерної (SVA) вартості активів підприємства при вивченні процесів управління розвитком підприємства серед інших вартісних показників.

**Висновки.** Враховуючи складність оцінки розвитку як динамічного процесу при проведенні дослідження слід користуватись комплексом обраних методів оцінки, при цьому найбільший пріоритет слід віддати результатам оцінки за методом CVA. Головна перевага методу CVA полягає в тому, що він єдиний з відомих методів оцінки, що заснований на прогнозах майбутнього розвитку ринку, а це найбільшою мірою відповідає інтересам розвитку підприємства.

Таким чином, за обраною системою вартісної оцінки можливе проведення оцінки процесів управління розвитком підприємства у практичній діяльності. На перспективу пропонується розробка комплексного показника оцінки розвитку підприємства, який інтегрує в собі усі переваги обраних методів та надасть єдину оцінку якості управління розвитком підприємства.

#### Література:

1. Коробков Д.В., Сотніков А.В. Особливості використання вартісно-орієнтованого управління / [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Наукова\\_періодика/vestnik/Aktualni%20problemi%20upravlinnya/2011/15/11\\_15\\_2011.html](http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Наукова_періодика/vestnik/Aktualni%20problemi%20upravlinnya/2011/15/11_15_2011.html);
2. Коупленд Т., Коллер Т., Муррін Дж. Стоимость компаний: оценка и управление. 3-е изд., переработанное и дополненное / Пер. с английского. – М.: ЗАО “Олимп-Бизнес”, 2005;
3. Мілінчук О.В. Оцінка вартісно-орієнтованих показників та моделювання на цій основі еталонних орієнтирів для потреб бюджетування підприємства // Вісник ЖДТУ. – 2013. - № 1 (63);
4. Ромашин О.В. Інструменти вартісно-орієнтованого управління підприємством / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://svitppt.com.ua/ekonomika/instrumenti-vartisnoorientovanogo-upravlinnya-pidpriemstvom.html>;
5. Сотніков А.В. Розвиток та особливості концепції вартісного управління / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://svitppt.com.ua/ekonomika/instrumenti-vartisnoorientovanogo-upravlinnya-pidpriemstvom.html> - <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/18206/1/213-Sotnikov-369-371.pdf>;
6. Чижиков Г.Д. Фактор часу в системі вартісної орієнтації підприємства // Ефективна економіка. – 2013. – № 3;
7. Шевчук Н.В. Аналітичні моделі вартісно-орієнтованого управління підприємством / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.slideshare.net/alegre380/4-shevchuk-n>;

**Круш П.В.**

канд. економ. наук, професор

**Мастюк Д.О.**

Національний технічний університет України «КПІ»

## ДІАГНОСТИКА ЕФЕКТИВНОСТІ СТРУКТУРИ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ЕНЕРГОГЕНЕРУЮЧИХ КОМПАНІЙ

## ДИАГНОСТИКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРУКТУРЫ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ЭНЕРГОГЕНЕРИРУЮЩИХ КОМПАНИЙ

## DIAGNOSIS OF EQUITY STRUCTURE EFFICIENCY AT THE POWER-PRODUCING COMPANIES

Стаття присвячена процесу діагностики ефективності структури власного капіталу енергогенеруючих компаній. В статті удосконалено науково-методичний підхід до діагностики ефективності структури власного капіталу акціонерних товариств енергетики. Визначено основні стадії діагностики та коефіцієнти ефективності структури власного капіталу акціонерних товариств. На його основі досліджено структуру власного капіталу п'яти енергогенеруючих акціонерних товариств, визначено ступінь її ефективності, обґрунтовано основні тенденції розвитку. Крім того, виділено ключові проблеми, що пов'язані з неоптимальним співвідношенням елементів структури капіталу енергогенеруючих компаній. Надано практичні рекомендації щодо удосконалення структури власного капіталу та підвищення ступеню її ефективності. Такими рекомендаціями є підтримка забезпечення активів власним капіталом на рівні 9-15%, фінансування частки активів за рахунок нерозподіленого прибутку, погашення значної частини короткострокової заборгованості для зменшення рівня фінансового тиску на підприємство, регулювання процесу випуску акцій та виведення частини з них для реалізації на фондовий ринок. Пропоновані рекомендації дадуть змогу оптимізувати структуру власного капіталу акціонерних товариств та підвищити рівень її ефективності.

**Ключові слова:** власний капітал, структура капіталу, ефективність, енергогенеруючі компанії.

Статья посвящена процессу диагностики эффективности структуры собственного капитала энергогенерирующих компаний. В статье усовершенствован научно-методический подход к диагностике эффективности структуры собственного капитала акционерных обществ энергетики. Определены основные стадии диагностики эффективности структуры собственного капитала акционерных обществ. Было выделено основные коэффициенты эффективности структуры собственного капитала акционерных обществ. На основе усовершенствованного подхода, исследовано структуру собственного капитала пяти энергогенерирующих акционерных обществ, а также определено степень её эффективности. После чего, обосновано основные тенденции развития структуры капитала и её эффективности для энергогенерирующих акционерных обществ. Кроме того, выделено ключевые проблемы, которые связаны с неоптимальным соотношением элементов структуры капитала энергогенерирующих компаний. Предоставлено практические рекомендации по усовершенствованию структуры собственного капитала и повышению степени эффективности. Такими рекомендациями являются поддержка обеспечения активов собственным капиталом на уровне 9-15%, финансирование части активов за счет нераспределенной прибыли, погашение существенной части краткосрочной задолженности для уменьшения уровня финансового давления, регулирование процесса выпуска акций и вывод их части для реализации на фондовый рынок. Данные рекомендации помогут сбалансировать структуру собственного капитала акционерных обществ и повысить уровень её эффективности.

**Ключевые слова:** собственный капитал, структура капитала, эффективность, энергогенерирующие компании.

*The article is dedicated diagnostic process of the equity structure efficiency of the power generating companies. In the article, the scientific and methodical approach to diagnostic of efficiency of equity structure at the power generating corporations is improved. The crucial stages of efficiency diagnostic of equity structure at the power generating companies. The article highlights the main factors of the equity structure efficiency of joint stock companies. Based on the advanced approach, the structure of equity of five power generation corporations and the degree of its efficiency were investigated. On this basis, the main trends of equity structure and its efficiency for power generation corporations were grounded. In addition, the research highlights the key problems associated with optimal equity structure of elements of power generating companies. Practical recommendations for improving the equity structure and its performance were introduced. These provided recommendations are to support equity share at the 9-15% level form the assets, to support financing through retained earnings, to repay a large part of short-term debt in order to reduce the level of financial pressure. Besides, to regulate of the issue of shares and set their part at the stock market. The implemented recommendations will make it possible to balance the equity structure of joint stock companies and increase its effectiveness.*

**Keywords:** equity, equity structure, efficiency, energy-producing companies.

**Вступ.** В період значних економічних змін енергогенеруючі компанії стикаються з рядом серйозних проблем, які потребують вирішення. Однією з таких є оптимізація структури власного капіталу, підвищення рівня її ефективності та забезпечення стабільності, оскільки власний капітал виступає фундаментом розвитку підприємства, матеріально-технічної бази, його фінансової незалежності та інвестиційної привабливості.

Питанню оцінки структури капіталу підприємства, в тому числі і власного капіталу, приділяється значна кількість як іноземних, так і вітчизняних публікацій. Серед вітчизняних вчених можна виділити праці Мойсеєнка І.П. [1], Косової Т.Д. [2], Мартиненка В.П., Климаш Н.І. [3] тощо. Серед іноземних на увагу заслуговують праці Балверса Л.Дж., Хуанга Д. [4], Радулеску А., Пеле Д.Т. [5] тощо. Проте, комплексна діагностика ефективності структури капіталу підприємств визначає результат з урахуванням усіх джерел фінансування діяльності підприємства, не виділяючи при цьому окремим елементом власний капітал і не акцентуючи увагу на його ефективному використанні. Відтак, важливим питанням є саме діагностування ефективності структури власного капіталу енергогенеруючих компаній, управління його структурою для забезпечення стабільного розвитку, підтримки економічної безпеки.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є здійснення діагностики ефективності структури власного капіталу енергогенеруючих компаній. На основі поставленої мети сформульовано низка завдань:

- 1) удосконалити науково-методичний підхід до діагностування ефективності структури власного капіталу енергогенеруючих акціонерних товариств;
- 2) дослідити ефективність структури власного капіталу енергогенеруючих компаній, виділити основні проблеми та тенденції її зміни;
- 3) надати рекомендації щодо удосконалення структури власного капіталу.

**Методологія.** Під час проведення дослідження було використано *методи аналізу та синтезу* – при вивченні окремих складових структури власного капіталу підприємства та групуванні результатів дослідження; *метод коефіцієнтів* – для розрахунку базових показників аналізу власного капіталу та визначення часток елементів його структури; *графічний метод* – в процесі побудови узагальнених графіків та схеми методики аналізу власного капіталу; *системний підхід, метод узагальнень, логічний* – для надання відповідних висновків та практичних рекомендацій на основі здійснених розрахунків.

**Результати дослідження.** Аналізуючи методичні підходи до діагностики структури капіталу, представлені у ряді наукових праць [1-3] було зроблено висновок про доцільність удосконалення науково-методичного підходу до діагностики ефективності саме структури власного капіталу (ВК) енергогенеруючих акціонерних товариств. Схематично підхід до діагностики ефективності структури власного капіталу можна зобразити наступним чином (рис. 1):

Наведені показники визначають структурні зміни власного капіталу підприємства та ефективність його використання. Проте необхідно опиратись також і на інші показники мікро та макrorівня, звертати увагу на політику фінансування та модель ринку, на якому функціонує підприємство [4; 5].

Використовуючи наведений підхід проведемо діагностику власного капіталу обраних акціонерних товариств енергетики. Базою для дослідження є п'ять енергогенеруючих компаній: ПАТ «Центренерго», ПАТ «Київенерго», ПАТ «Західенерго», ПАТ «Донбасенерго» та ПАТ «Дніпроенерго» [8].



Рис. 1. Науково-методичний підхід до діагностики ефективності структури власного капіталу акціонерного товариства енергетики  
\*удосконалено автором на основі [1-6]

Розглянемо детально структуру власного капіталу обраних підприємств (таблиця). Загальний тренд зміни частки статутного капіталу у загальній структурі власного капіталу ПАТ «Центренерго» є спадним. З 2010 року по 2013 спостерігається падіння частки останнього до рівня 19,18%. Основною причиною даної зміни можна назвати зростання частки нерозподіленого прибутку підприємства та розміру резервного капіталу. Максимум нерозподіленого прибутку в балансовій структурі власного капіталу припадає на 2012 рік і становить 69,40%, а станом на 2013 рік - 67,96%. З 2014 року відбувається падіння частки нерозподіленого прибутку на 15,03%.

Таблиця

**Динаміка структурних змін власного капіталу ПАТ «Центренерго»**

Елемент власного капіталу	Частка елементу власного капіталу					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1	2	3	4	5	6	7
ПАТ «Центренерго»						
Статутний капітал	26.3%	25.77%	23.02%	19.18%	19.78%	22.41%
Інший додатковий капітал	121.02%	6.54%	6.94%	11.85%	25.25%	28.61%
Резервний капітал/ВК	0.62%	0.63%	0.65%	1.01%	2.04%	2.31%
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-47.94%	67.06%	69.40%	67.96%	52.93%	46.67%
Резервний капітал/Статутний капітал	2.34%	2.44%	2.81%	5.24%	10.31%	10.31%
ПАТ «Київенерго»						
Статутний капітал	1.74%	0.57%	0.68%	0.61%	0.60%	0.68%
Додатково вкладений капітал	0%	0%	48.15%	42.41%	41.55%	42.04%
Інший додатковий капітал	147.85%	64.86%	31.96%	32.56%	38.12%	44.33%
Резервний капітал/ВК	4.16%	0%	0%	0%	0%	0%

Закінчення таблиці

1	2	3	4	5	6	7
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-53.75%	34.57%	19.21%	24.43%	19.73%	12.95%
Резервний капітал/Статутний капітал	238%	0%	0%	0%	0%	0%
ПАТ «Західенерго»						
Статутний капітал	25.22%	90.58%	94.45%	7.52%	5.28%	14.90%
Інший додатковий капітал	288.19%	0%	0%	22.51%	39.85%	85.04%
Резервний капітал/ВК	1.49%	0%	0%	0%	0%	0%
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-214.9%	9.42%	5.55%	69.96%	54.87%	0.06%
Резервний капітал/Статутний капітал	5.90%	0%	0%	0%	0%	0%
ПАТ «Донбасенерго»						
Статутний капітал	34.41%	34.43%	35.91%	19.49%	18.62%	18.22%
Додатково вкладений капітал	0%	0%	0%	1.66%	28.84%	33.28%
Інший додатковий капітал	123.92%	129.03%	0%	0%	0%	0%
Резервний капітал/ВК	0.3%	0.3%	0.32%	0.3%	2.38%	2.72%
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-58.64%	-63.76%	63.77%	78.63%	50.16%	45.78%
Вилучений капітал	0%	0%	0%	-0.08%	0%	0%
Резервний капітал/Статутний капітал	0.88%	0.88%	0.88%	1.54%	12.78%	14.91%
ПАТ «Дніпроенерго»						
Статутний капітал	6.91%	6.13%	4.09%	2.26%	1.98%	2.11%
Додатково вкладений капітал	46.36%	27.26%	18.18%	15.17%	13.27%	14.18%
Інший додатковий капітал	131.17%	68.02%	57.83%	42.91%	35.7%	52.4%
Резервний капітал/ВК	0.41%	0.5%	0.59%	0.49%	0.43%	0.46%
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-84.85%	-1.91%	19.31%	39.16%	48.62%	30.84%
Резервний капітал/Статутний капітал	5.92%	8.12%	14.47%	21.84%	21.84%	21.84%

\*побудовано автором на основі аналізу

Резервний капітал ПАТ «Центренерго» за даний проміжок часу набуває максимуму в першій половині 2015 року і становить 2,31% від загальної структури та 10,31% від статутного капіталу, що на 4,69% менше за нормативний показник зазначений в ЗУ «Про акціонерні товариства». Значну частку в структурі займає інший додатковий капітал підприємства – станом на 2014 та 2015 роки становить 25,25% та 28,61% відповідно. Значне зменшення частки нерозподіленого прибутку в структурі ВК призводить до зростання таких елементів, як: статутний капітал, резервний капітал та інший додатковий капітал.

Структура ПАТ «Київенерго» відрізняється від ПАТ «Центренерго» (табл. 2). Так, частка статутного не перевищує 2% і найбільшого значення набуває в 2010 році - 1,74% від загальної суми ВК. На 2014 рік статутний капітал складає 0,60% і на першу половину 2015 збільшується на 0,08%. Виходячи з того, що абсолютне значення статутного фонду є незмінним - динаміка його частки у ВК залежить від зміни інших компонентів ВК. В порівнянні з ПАТ «Центренерго», підприємство з 2012 року має в своїй структурі значну частку додатково вкладеного капіталу, який на 2012 рік склав 48,15%, а на першу половину 2015 - 42,04%. У структурі ВК присутній інший додатковий капітал, мінімум якого становив 31,96% в 2012 році. Станом на 2015 рік він склав 44,33%. У 2010 р. резервний капітал становив 4,16%, а з 2011 - повністю відсутній на підприємстві, що суперечить існуючому законодавству України. Найбільш динамічною складовою структури ВК є інший додатковий вкладений капітал, середній темп зміни частки якого становить (-20,7)% починаючи з 2010 року. Середній темп зміни частки додатково вкладеного капіталу та нерозподіленого прибутку складає +8,4% та 13,3% відповідно.



Статутний капітал ПАТ «Західенерго» в структурі власного капіталу становить 14,9%. Згідно з результатами діяльності в 2011, 2012 та 2015рр. підприємство проводило переоцінку статутного капіталу, що призвело до зміни його вартості, а отже частки. Максимального значення частка статутного фонду досягає в 2012 році і становила 94,45%. Додатковий вкладений капітал повністю відсутній; резервний фонд відсутній на підприємстві з 2011 р. Інший додатковий капітал має спадний загальний тренд, проте за останні 3 роки - з 2013 по 2015 - ПАТ «Західенерго» значно наростило частку іншого капіталу - з 22,51% до 85,04%. Нерозподілений прибуток в даному випадку становить на момент 2015 року 0,06% (табл. 2).

ПАТ «Донбасенерго» – єдине енергогенеруюче підприємство України серед досліджуваних, яке станом на першу половину 2015 р. одержало чистий прибуток розміром в 57957 тис. грн. У структурі ВК частка статутного фонду становить не менше 18%, а саме 18,62% в 2014 та 18,22% в 2015 рр. Додатково вкладений капітал має тенденцію до зростання від 0% в 2012 році до 33,28% в 2015 р. ПАТ «Донбасенерго» майже досягло нормативного розміру резервного капіталу по відношенню до статутного фонду. В 2015 р. частка резервного фонду склала 14,91%. З 2011 року підприємство є прибутковим і тому розмір частки нерозподіленого прибутку знаходиться в додатній зоні, хоча і має спадний тренд: з 78,63% в 2013 році до 45,78% в 2015 році (табл. 2).

Структура власного капіталу ПАТ «Дніпроенерго» є найбільш повною з точки зору наявності елементів ВК (табл. 2). Тобто, в структурі ВК присутні частки статутного, резервного, додаткового фондів, іншого додаткового капіталу та нерозподіленого прибутку. Частки трьох елементів ВК мають спадний тренд: частка статутного фонду зменшується з 6,91% до 1,98% в 2014 р. і зростає на 0,13% на початку 2015 р. Середній темп зміни (-0,96)%; середній темп зміни додатково вкладеного капіталу складає (-6,44)% річних - з 2010 року по 2014 р. частка останнього зменшилась до 13,27% від загальної суми ВК, а в 2015 р. збільшилася до рівня 14,18%; інший додатковий капітал підприємства станом на першу половину 2015 р. становив 52,4% - середній темп зміни складає (-15,75)%. Резервний капітал в структурі ВК зростає в середньому на 0,01%. В 2015 р. його частка в ВК становила 0,46% та 21,84% по відношенню до статутного капіталу. Нерозподілений прибуток мав зростаючу тенденцію до 2014 р., проте, в першій половині 2015 р. спостерігається зменшення його частини в загальному ВК.

Груповий аналіз показника забезпеченості власним капіталом показав, що загальний тренд по усім підприємствам є спадним (рис. 2). Щоправда, швидкість зміни, яка вимірюється тангенсом кута нахилу лінії тренду для ПАТ «Західенерго» є більшою, ніж для інших підприємств. Причиною цього є значна частка статутного фонду в структурі ВК станом на 2012 р.

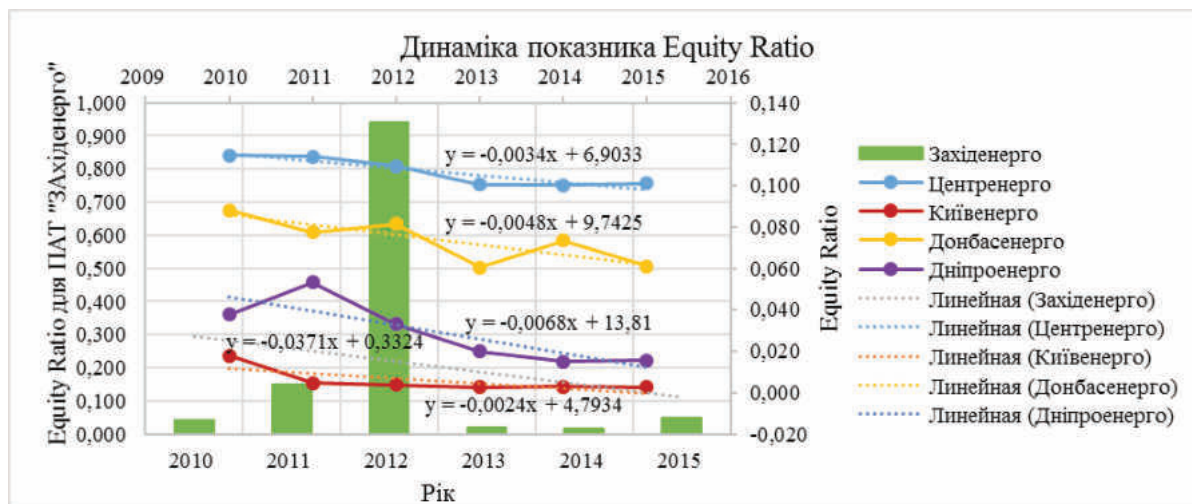


Рис. 2. Динаміка показника забезпеченості власним капіталом акціонерних товариств енергетики (побудовано на основі аналізу)

Показник забезпеченості власним капіталом ПАТ «Центренерго» зменшується до рівня 0,100 в 2014 р. та зростає на 0,001 в першій половині 2015р. Така тенденція спостерігається за рахунок сталого розміру капіталу акціонерів та значного зростання активів підприємства. Це говорить про значне використання боргового капіталу для забезпечення фінансування діяльності. Забезпеченість власним капіталом ПАТ «Київенерго» становить 0,26% станом на першу половину 2015 р. Загальний тренд даного показника є спадний. Основною причиною цього виступають:

сталий розмір статутного фонду, відсутність після 2010 року резервного капіталу, середня зміна нерозподіленого прибутку на 5,5% та додатково залученого капіталу на 4% протягом 6 років, а також значний приріст активів підприємства. Розрахунок показників ВК ПАТ «Західенерго» показав, що в 2014 р. активи підприємства були профінансовані за рахунок ВК лише на 1,6%, а в 2015 р. на 4,7%. Фінансування активів ПАТ «Донбасенерго» за рахунок ВК відбувається не менш ніж на 6% в 2013 р. та на 6,1% в 2015 р. Коефіцієнт забезпеченості власним капіталом ПАТ «Дніпроенерго» в 2014-2015 рр. становив 0,015, що є мінімальним значенням з 2010 р. Тобто, активи підприємства профінансовані за рахунок власного капіталу лише на 1,5%.

Загальний тренд групи показника фінансового важеля є зростаючим для всіх обраних підприємств, проте, слід зазначити, що швидкість росту для ПАТ Київенерго, ПАТ Західенерго та ПАТ Дніпроенерго є найбільшою (рис. 3).

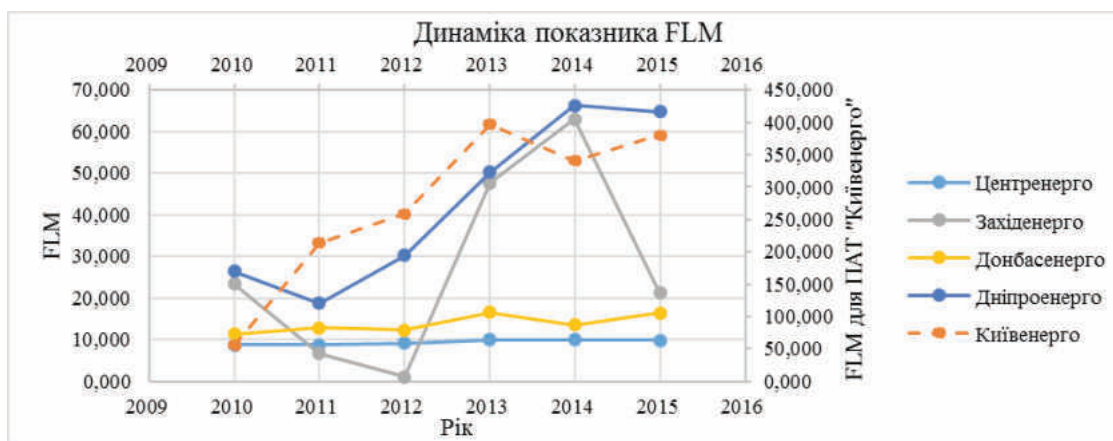


Рис. 3. Динаміка показника фінансового навантаження (побудовано на основі аналізу)

Підтвердженням використання ПАТ «Центренерго» боргового капіталу для фінансування власної діяльності, окрім показника забезпеченості власним капіталом, виступає також показник FLM, який має зростаючу тенденцію в 2010-2014 рр. В першій половині 2015 р. його значення зменшується на 0,075 за рахунок зменшення розміру загальних активів. Показник фінансового навантаження ПАТ «Київенерго» перевищує значення суми ВК більш ніж в 380 разів станом на 2015 рік. Це говорить про значний фінансовий тиск на підприємство. Важливу роль в цьому грає саме низька частка статутного і резервного фондів в структурі ВК. Згідно з показником FLM, ПАТ «Західенерго» значною мірою обтяжує себе фінансовими зобов'язаннями, оскільки значною мірою фінансується за рахунок боргового капіталу. Значення показника фінансового важеля склало 62,961 в 2014 р., а на першу половину 2015 р. – 21,205. Розмір показника фінансового навантаження для ПАТ «Донбасенерго» становить 16,381, тобто - розмір активів підприємства перевищує ВК. Динаміка показника фінансового важеля для ПАТ «Дніпроенерго» є зростаючою. Так, в 2014 р. фінансове навантаження на підприємство становило 66,251, а в першій половині 2015 р. становило 64,729. Така волатильність показника фінансового важеля зумовлена значними змінами у структурі ВК. Якщо ж статутний фонд є практично незмінним в абсолютному виразі, то вагомим зрушень зазнають інші елементи ВК, що, разом з неефективними фінансово-управлінськими рішеннями, і призводить до помітних диспропорцій.

Показники EPS і ROE по аналізованим підприємствам мають різну динаміку і загальний тренд є спільним лише для 3 підприємств для показника прибутку на акцію (рис. 4), та 4 підприємств для показника рентабельності капіталу (рис. 5).

Показники ROE та EPS ПАТ «Центренерго» значною мірою залежать від прибутку ПАТ, оскільки кількість акцій та розмір статутного фонду даного підприємства є константою, а інші складові власного капіталу можуть змінюватись не настільки швидко як прибуток. Отже, можна спостерігати, що ці показники для ПАТ «Центренерго» досягають свого максимуму в 2013 р. і становлять 101,41% для ROE та 1,318 для EPS. Перша половина 2015 р. є «провальною» для ПАТ «Центренерго» через збитки розміром 268310 млн. грн.

Показники EPS і ROE ПАТ «Київенерго» мають спадний хвилеподібний тренд через значні збитки, одержувані підприємством в 2011 та 2015 рр. Тому, станом на 2014 р. EPS становив 0,773 грн/шт, а ROE складав 309,28%. Динаміка коефіцієнтів ROE і EPS ПАТ «Західенерго» знаходились в зоні додатних значень в 2013 році. В 2014 та 2015 роках, через значні збитки, рівень рентабельності на капітал та прибутковості на акцію знизилась на (-296)% та (-113,5) грн/шт відповідно. Показ-

ники ПАТ «Донбасенерго» мають подібну динаміку. З 2010 р. спостерігається зростання прибутку на одиницю акції з (-6,257) грн/шт до 22,48 грн/шт в 2013 р. Через значне падіння рівня прибутку в 2014 р на 81% - прибуток на одиницю акції склав 4,27 грн/шт. Тренд залишався спадним і в першій половині, що привело до зниження EPS до позначки 2,452 грн/шт. Паралельно до зміни прибутковості на акцію спостерігається зміна показника рентабельності капіталу. Таким чином, динаміка ROE є такою ж, як і динаміка EPS, - максимум 224,8% був досягнутий в 2013 р., а в першій половині 2015 р. показник склав 24,51%.

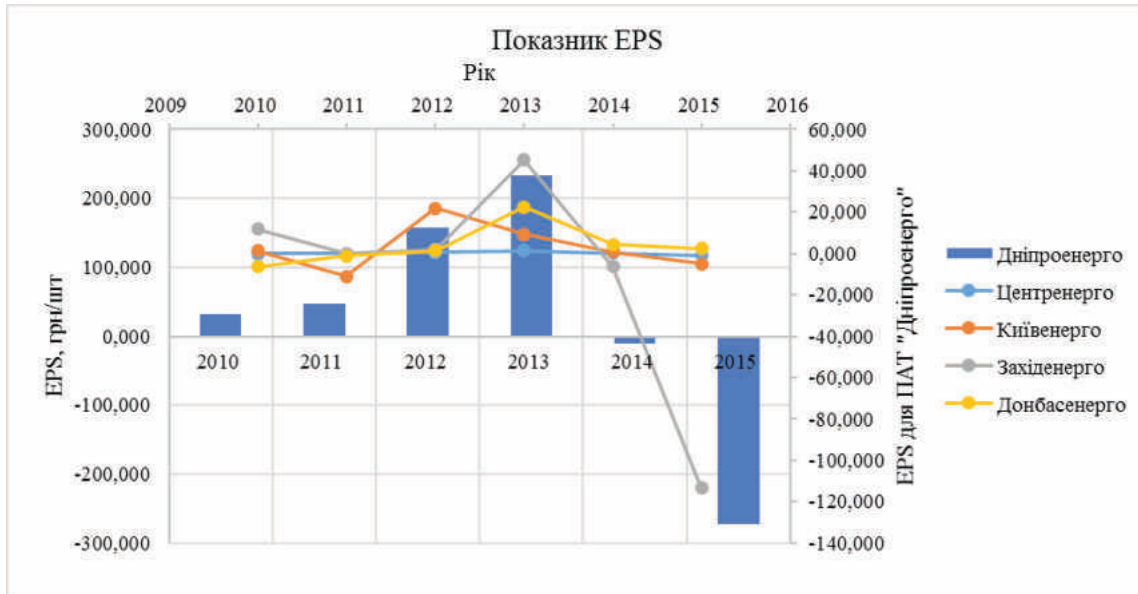


Рис. 4. Динаміка показника EPS енергетичних підприємств (побудовано на основі аналізу)

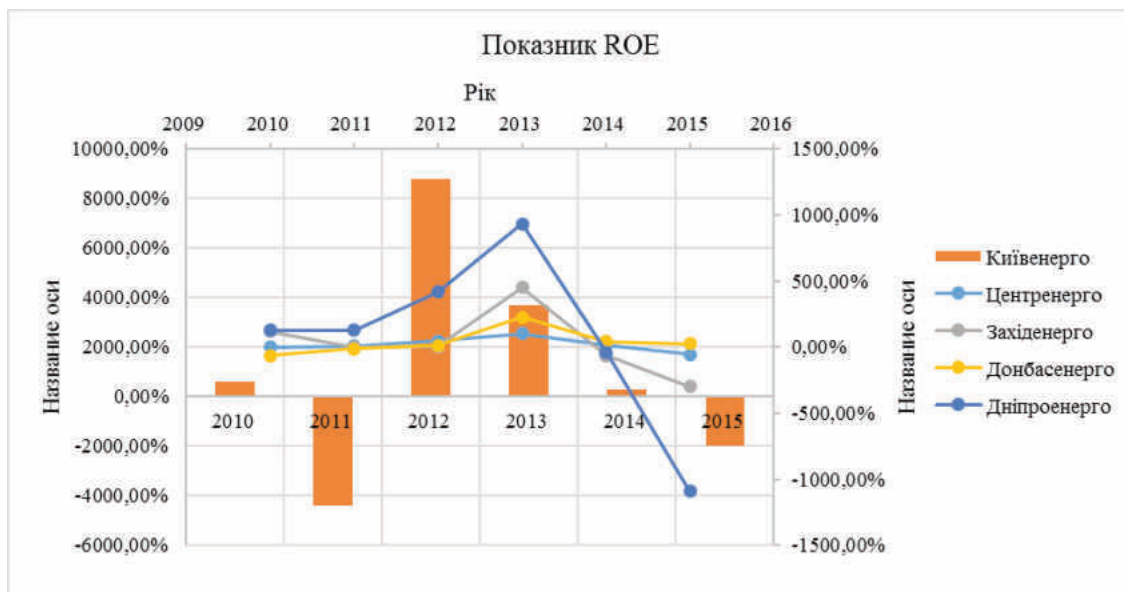


Рис. 5. Динаміка показника рентабельності капіталу акціонерних товариств електроенергетики (побудовано на основі аналізу)

Показник EPS максимального значення досягав в 2013 р. і становив 233,796 грн/шт. При цьому рентабельність капіталу складала 935,18%. З 2014 р. ПАТ «Дніпроенерго» одержувало значні збитки, що вивело результати розрахунку даних показників у від'ємну зону - в першій половині 2015 року EPS склав (-272,520) грн/шт, а ROE - (-1090,08)%. EPS має тенденцію до зростання лише для ПАТ «Донбасенерго» та ПАТ «Центренерго» (рис. 4). Всі інші ПАТ показують спадний тренд.

Показник ROE знижується у всіх підприємств, окрім ПАТ «Донбасенерго» (рис. 5). Така зміна була спричинена прибутком останнього, одержуваним в останні досліджувані періоди.

При вивченні показника Р/Е по групі підприємств досить складно визначити спільні характеристики та тренди (рис. 6). Подібність зміни показника спостерігається для ПАТ «Центрэнерго» та ПАТ «Дніпроэнерго» а також для ПАТ Західэнерго та ПАТ Донбасэнерго у періоди 2010-2013 та 2013-2015 рр.

Якщо ж проаналізувати динаміку показників Р/Е та М/В, то можна сказати, що одночасного максимуму вони досягають в 2014 р. Причиною цього є висока ринкова ціна одиниці акції, яку було визначено на основі даних ПФТС. Таким чином, в 2014 р. інвестори були готові платити за одиницю акції компанії в 38,604 рази більше за суму доходу на акцію, виходячи з розрахунку коефіцієнта Р/Е. Щодо коефіцієнта М/В, то він становив в 2014 р. 5,675 і визначав в скільки разів буде переоцінена одиниця акції компанії на фондовому ринку (рис. 7).

Коефіцієнт Р/Е для ПАТ «Київэнерго» має хвилеподібну зміну протягом досліджуваного проміжку часу. В 2014 р. він досягав максимуму. В 2015 р. значення Р/Е було від'ємним, що було спричинено збитками підприємства.

Р/Е Ratio через збитковість ПАТ «Західэнерго», набуває від'ємних значень в 2014-2015 рр. Станом на 2014 р. він склав (-22,21) та в 2015 році - (-1,009). В 2015 р., згідно з коефіцієнтом М/В, інвестори оцінювали вартість акції майже в 3 рази більше (рис. 7). Хоча в 2014 р. показник склав 13,993. В 2012 р. інвестори готові були платити 15,761 грн для одержання одиниці прибутку на акцію ПАТ «Донбасэнерго», а вже в 2013 р. спостерігається значне падіння даного коефіцієнта до рівня 1,222. В 2015 році він становив 7,828.

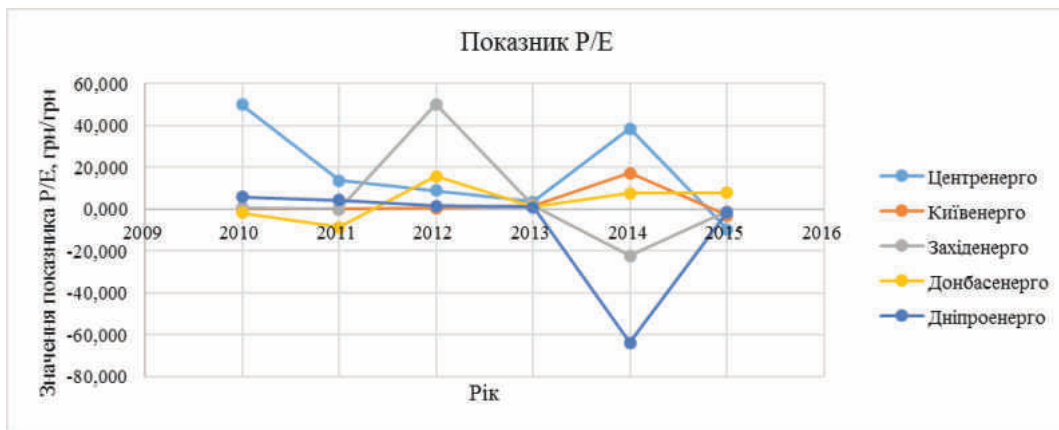


Рис. 6. Динаміка показника ціна/прибуток акціонерних товариств енергетики (побудовано на основі аналізу)

Динаміка зміни показника М/В є зростаючою для всіх підприємств, що правда в першій половині 2015 р. ПАТ «Київэнерго» показало позитивний приріст, а той час як інші підприємства погіршили своє становище в даному напрямку (рис. 7). Спостерігається збільшення коефіцієнта М/В для ПАТ «Київэнерго». У першій половині 2015 р. інвестори на фондовому ринку оцінювали вартість акцій компанії в 59,984 рази більше за їх номінальну.

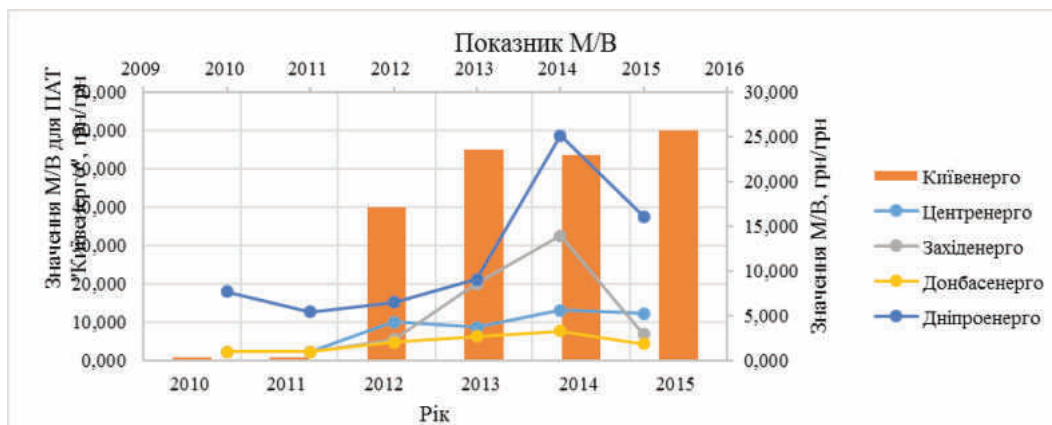


Рис. 7. Динаміка показника ринкова/номінальна вартість акції (побудовано на основі аналізу)

Динаміка М/В показника ПАТ «Донбасенерго» є подібною до динаміки цього самого показника на ПАТ «Центренерго» та ПАТ «Західенерго» – максимум його припадає на 2014 р. і становить 3,320. Тобто, ціна акції компанії в 2014 р. була переоцінена в 3,320 рази. В першій половині 2015 р. спад активності привів до зниження М/В до рівня 1,919. Номінальна вартість одиниці акції ПАТ «Дніпроенерго» становить 25 грн. Показник Р/Е станом на 2015 рік склав (-1,48) грн/грн - причиною від'ємного значення є отримані збитки за першу половину 2015 року. При цьому показник М/В складає 16,137, проте це на 35,9% менше за попередній звітний період.

Проведена діагностика ефективності структури власного капіталу енергогенеруючих компаній та його структурних зрушень свідчить про наступне: усі обрані для дослідження енергогенеруючі акціонерні товариства, окрім ПАТ «Західенерго», характеризуються середнім ступенем динамічності структури власного капіталу. Проте, ПАТ «Західенерго» характеризується високим ступенем волатильності елементів структури власного капіталу, що говорить про неефективність фінансово-управлінських рішень та недосконалість фінансової політики. ПАТ «Центренерго», ПАТ «Київенерго», ПАТ «Донбасенерго» та ПАТ «Дніпроенерго» – мають середню ефективність структури ВК. Враховуючи загальні тренди, існує загроза падіння ефективності структури ВК в довгостроковій перспективі; для аналізованих підприємств мають такі загальні тенденції структури ВК: нестабільна зміна рівня чистого прибутку та загальної кількості активів; тренд зміни частки статутного фонду в загальній структурі ВК для всіх підприємств є спадним; частка нерозподіленого прибутку/непокритого збитку має нерівномірно зростаючий тренд; спільною для підприємств є спадна зміна частки іншого додаткового капіталу протягом 2010-2013 рр. та зростаючий тренд з 2013 по 2015 рр.

**Висновки.** У процесі дослідження *удосконалено* науково-методичний підхід до діагностики ефективності структури власного капіталу енергогенеруючих акціонерних товариств, який, на відміну від наявних, враховує етапність здійснення діагностики та дає можливість розглядати власний капітал у розрізі його структурних елементів у динаміці, а також дозволяє надавати практичні рекомендації щодо удосконалення управління структурою власного капіталу на основі зовнішньо- і внутрішньо-орієнтованих показників (Equity Ratio, FLM, ROE, EPS, M/B Ratio, P/E Ratio). Дані показники доцільно використовувати через їх простоту, інформативність та логічність.

*Теоретичне та практичне значення результатів дослідження* полягає у не лише у виділенні підходу до діагностування ефективності структури власного капіталу, а і наданні рекомендацій щодо удосконалення управління нею через: оптимізацію структури власного капіталу шляхом збільшення та додержання його загального розміру до 9-15% від загальної кількості активів підприємства; зменшення рівня фінансового навантаження за рахунок погашення частини короткострокової заборгованості та підтримки її частки на рівні не більше частки довгострокових зобов'язань; оптимізацію випуску частини акцій підприємства у вільний рух на фондовому ринку для забезпечення доступу до зовнішніх джерел фінансування; врахування загально-ринкових тенденцій з метою адаптації підприємства до змін.

*В перспективах подальших наукових розробок за даним напрямом* планується інтегрувати пропонувані підхід у загальний комплекс діагностики структури капіталу енергогенеруючих акціонерних товариств, що дасть змогу чітко визначати ефективність різних джерел фінансування, їх структури та напрями управління ними.

### Література:

1. Мойсеєнко І.П. Інвестування : Навч. посіб. [Електронний ресурс] / І.П. Мойсеєнко. - К.: Знання, 2006. – 490с. Режим доступу: [http://pidruchniki.com/15341220/investuvannya/optimizatsiya\\_strukturi\\_kapitalu](http://pidruchniki.com/15341220/investuvannya/optimizatsiya_strukturi_kapitalu)
2. Організація і методика економічного аналізу. Навч. посіб. [Електронний ресурс] / Т.Д. Косова, П.М. Сухарев, Л.О. Ващенко та ін. - К.: Центр учбової літератури, 2012. – 528 с. Режим доступу: [http://pidruchniki.com/15410104/ekonomika/analiz\\_nayavnosti\\_skladu\\_dinamiki\\_dzherei\\_formuvannya\\_kapitalu#488](http://pidruchniki.com/15410104/ekonomika/analiz_nayavnosti_skladu_dinamiki_dzherei_formuvannya_kapitalu#488)
3. Фінансовий менеджмент : підручник [Електронний ресурс] / В.П. Мартиненко, Н.І. Климаш, К.В. Багацька, І.В. Дем'яненко, та ін. / за заг. ред. Т.А. Говорушко. – Львів “Магнолія 2006”, 2014. - 344с. Режим доступу: [http://pidruchniki.com/1056041264646/finansii/optimizatsiya\\_strukturi\\_kapitalu](http://pidruchniki.com/1056041264646/finansii/optimizatsiya_strukturi_kapitalu)
4. Balvers R.J. Money and the C-CAPM [Printed edition] / Ronald J. Balvers, Dayoung Huang / University of Washington, Seattle: Journal of financial and quantitative analysis. – Vol. 44, No. 2. – Apr. 2009. – pp. 337-368.
5. R dulescu A. An econometric model for estimating the equity risk premium [Printed edition] / Andrei R dulescu and Daniel Traian Pele / Procedia Economics and Finance. – Vol. 10. – 2014. – pp. 185 – 189.
6. Investment terms. Capital analysis ratios : Investopedia [Електронний ресурс] / Investopedia, LLC. – 2015. Режим доступу: <http://www.investopedia.com/>
7. Equity Ratio and Equity Multiplier Ratio : MyAccountingCourse [Електронний ресурс] / MyAccountingCourse.Com. – 2014. Режим доступу: <http://www.myaccountingcourse.com/>
8. Market Investigation. Energy sector : Bloomberg Business [Електронний ресурс] / Bloomberg L.P. – 2015. Режим доступу: <http://www.bloomberg.com/markets/stocks/futures>

Кузнєцова К.О.

Ченуша О.С.

Національний технічний університет України «КПІ»

## ОПТИМІЗАЦІЯ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕНЕРГОГЕНЕРУЮЧИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇХ ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК

## ОПТИМИЗАЦИЯ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭНЕРГОГЕНЕРИРУЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ИХ ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ

## OPTIMIZATION OF ENERGY GENERATING ENTERPRISES' RESOURCE ENSURING AND INNOVATIVE DEVELOPMENT

В даній науковій статті продовжено дослідження ресурсного забезпечення потенціалу конкурентоспроможності енергогенеруючих підприємств на основі оптимізації їх ресурсного забезпечення. Шляхом проведеного компаративного аналізу отриманих економетричних моделей було оцінено при якій організації функціонування ринку електроенергії країни потенціал конкурентоспроможності підприємства буде мати найкращі показники діяльності. Виконано прогнозування зміни очікуваного потенціалу конкурентоспроможності енергогенеруючого підприємства Вуглегірська ТЕС з урахуванням векторно-оптимальних параметрів ресурсного забезпечення величин, отриманих засобами двокритеріальної оптимізації. Визначено, що резервами для підвищення потенціалу конкурентоспроможності енергогенеруючих підприємств на прикладі Вуглегірська ТЕС, Зміївська ТЕС, Трипільська ТЕС є групи параметрів, які відносяться до груп «природних» та «фінансових» факторів. Визначено, що для подолання наявних кризових явищ в діяльності енергогенеруючих підприємств, зокрема, та ПЕК в цілому, перспективним напрямом подальших досліджень є розробка економічного механізму інноваційного розвитку підприємств комплексу, застосування якого дасть змогу оптимізувати використання ресурсів та підвищити ефективність в усіх ланках діяльності підприємств.

**Ключові слова:** економічний механізм, енергогенеруюче підприємство, інноваційний розвиток, потенціал конкурентоспроможності, прогнозування, ресурсне забезпечення.

В данной научной статье продолжено исследование ресурсного обеспечения потенциала конкурентоспособности энергогенерирующих предприятий на основе оптимизации их ресурсного обеспечения. Путем проведенного сравнительного анализа полученных эконометрических моделей было оценено, при какой организации функционирования рынка электроэнергии страны потенциал конкурентоспособности предприятия будет иметь лучшие показатели деятельности. Выполнено прогнозирование изменения ожидаемого потенциала конкурентоспособности энергогенерирующего предприятия Углегорская ТЭС с учетом векторно-оптимальных параметров ресурсного обеспечения величин, полученных средствами двукритериальной оптимизации. Определено, что резервами для повышения потенциала конкурентоспособности энергогенерирующих предприятий на примере Углегорская ТЭС, Змеевская ТЭС, Трипольская ТЭС являются параметри, которые относятся к группам «природных» и «финансовых» факторов. Определено, что для преодоления имеющихся кризисных явлений в деятельности энергогенерирующих предприятий, в частности, и ТЭК в целом, перспективным направлением дальнейших исследований является разработка экономического механизма инновационного развития предприятий комплекса, применение которого позволит оптимизировать использование ресурсов и повысить эффективность на всех уровнях деятельности предприятий.

**Ключевые слова:** экономический механизм, энергогенерирующие предприятие, инновационное развитие, потенциал конкурентоспособности, прогнозирование, ресурсное обеспечение.

*In this scientific article it was continued the research of potential competitiveness resource ensuring of energy generating enterprises based on optimization of their resources. By means of comparative analysis of the econometric models it was estimated in which country's electricity functioning organization the competitiveness enterprises potential will have the best performance. It was done the forecasting changes expected the competitiveness potential of the energy company Vuhlehrska power station vector-based resource providing optimal parameters values obtained by means double-criterial optimization. It was determined that the potential reserves to enhance the enterprises competitiveness on example of Vuhlehrska power station, Zmiivska power station Tripilska power station is a group of parameters relating to groups of "natural" and "financial" factors. It was determined that to overcome the current crisis in the energy generating enterprises, in particular, and the energy industry as a whole, promising direction for further research is to form the energy enterprises economic mechanism of innovative development, the use of which will help optimize resources and increase efficiency in all areas of activity.*

**Keywords:** economic mechanism, energy generating enterprise, innovative development, competitiveness potential, forecasting, resource ensuring.

**Вступ.** Будь-яка компанія розглядається фахівцями як поєднання господарських процесів і ресурсів (матеріальних і нематеріальних активів), які створюють головні компетенції організації та її конкурентні переваги. Відомими зарубіжними вченими Й. Шумпетером та К. Пенроузом були розроблені концептуальні основи теорії можливостей і ресурсів. Вони розглядали компанію як поєднання різнорідних ресурсів і припустили, що специфічні характеристики ресурсів, які знаходяться у власності або під контролем компаній, пояснюють, чому лише деякі організації отримують досить високу економічну ренту. Крім зазначених науковців в 1961 р. Р. Даніелом були опубліковані основні положення концепції критичного фактору успіху. В основі головної ідеї закладено обґрунтування безпосереднього зв'язку прибутковості з певними внутрішніми факторами, а оптимальний вибір ресурсів дозволяє сформувати конкурентні переваги компанії [1].

Даний підхід надає можливість отримати інформацію про ступінь впливу того чи іншого чинника на потенціал конкурентоспроможності підприємства і оцінити можливі зміни потенціалу конкурентоспроможності в результаті оптимізації задіяних ресурсів і впровадження тих чи інших техніко-економічних заходів.

**Постановка завдання.** Згідно з пропонованою в попередніх публікаціях структурно-логічною моделлю аналізу потенціалу конкурентоспроможності підприємства на основі ресурсного забезпечення [2], після виявлення фактичного потенціалу конкурентоспроможності енергогенеруючого підприємства було встановлено перелік факторів, які впливають на потенціал конкурентоспроможності розглянутого господарюючого суб'єкта. Визначаючи основні напрями діяльності підприємств, було здійснене їх порівняння між собою з визначенням схожих та відмінних характеристик для адекватності подальших висновків.

Розрахунок стану та фактичного рівня використання ресурсного забезпечення підприємства здійснювалося шляхом: 1) відбору комплексу показників для кожної складової ресурсного забезпечення, який найбільш повно відображає їх поточний стан; 2) виокремлення складових ресурсного забезпечення, які є найбільш значущими з точки зору їх впливовості на потенціал конкурентоспроможності енергогенеруючого підприємства та перспективністю використання як потенційного резерву для підвищення конкурентних переваг підприємства, що досліджується.

На основі отриманих результатів багатофакторного кореляційно-регресійного аналізу були складені рівняння залежності потенціалу конкурентоспроможності ( $K$ ) від показників, що характеризують ресурсне забезпечення досліджуваного енергогенеруючого підприємства Вуглегірська ТЕС. Подальшим завданням є виконання прогнозної оцінки зміни очікуваного потенціалу конкурентоспроможності енергогенеруючого підприємства.

**Методологія.** Для досягнення визначеної мети та вирішення поставлених завдань при дослідженні було використано систему загальнонаукових і спеціальних методів, а саме: метод експоненційного згладжування та метод екстраполяції – для прогнозування потенціалу конкурентоспроможності енергогенеруючих підприємств.

**Результати дослідження.** Компаративний аналіз отриманих моделей [2] дає змогу оцінити при якій моделі функціонування ринку електроенергії потенціал конкурентоспроможності на основі ресурсного забезпечення буде мати найкращі показники. Подальше прогнозування зміни потенціалу конкурентоспроможності на основі ресурсного забезпечення досліджуваного підприємства дозволить надати пропозиції щодо заходів підвищення рівня потенціалу конкурентоспроможності вже з урахуванням переліку оптимальних величин показників ресурсного забезпечення енергогенеруючого підприємства. Отже, відповідно до реалізації структурно-логічної моделі було здійснено багатофакторний кореляційно-регресійний аналіз залежності потенціалу конкурентоспроможності від

імплікаційних показників ресурсного забезпечення Вуглегірської ТЕС.

Таким чином, на останньому етапі структурно-логічної моделі оцінювання потенціалу конкурентоспроможності енергогенеруючого підприємства, пропонується виконання прогнозної оцінки зміни очікуваного потенціалу конкурентоспроможності енергогенеруючого підприємства Вуглегірської ТЕС з урахуванням в якості векторно-оптимальних параметрів ресурсного забезпечення величин, отриманих засобами двохкритеріальної оптимізації [3-7]. На рис. 1 представлений графік результатів прогнозування потенціалу конкурентоспроможності Вуглегірської ТЕС в умовах конкурентного ринку (ДДБР - двосторонніх договорів та балансуєчого ринку, перехід до якого в Україні починається згідно Закону України «Про засади функціонування ринку електричної енергії», 2014 р. ) методом експоненційного згладжування, який не передбачає урахування оптимізованих показників ресурсного забезпечення.

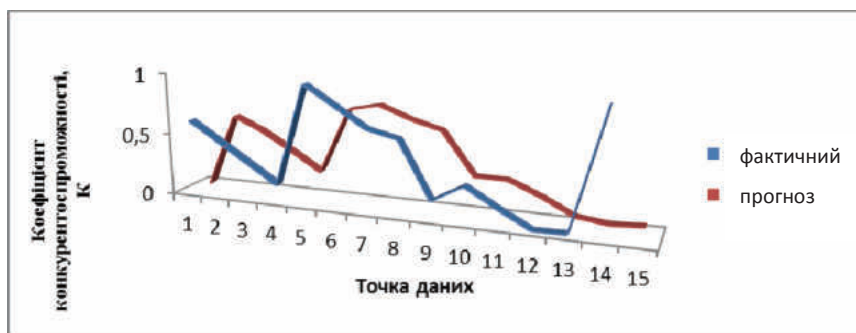


Рис. 1. Прогнозування потенціалу конкурентоспроможності Вуглегірської ТЕС в умовах конкурентного ринку методом експоненційного згладжування, 2002-2015 рр.  
Джерело: складено автором

Даний прогноз виконаний з метою проведення подальшого компаративного аналізу зміни потенціалу конкурентоспроможності Вуглегірської ТЕС як на основі оптимізації її ресурсного забезпечення, так і без неї. З рис. 1 видно, що застосування даного методу прогнозування дає результати практично асиметричні фактичним даним з 1 по 13 досліджуваний період, тому подальше прогнозування без урахування ресурсного забезпечення буде мати низький рівень достовірності.

На рис. 2 а), б) представлені графіки результатів прогнозування потенціалу конкурентоспроможності Вуглегірської ТЕС (К) методом екстраполяції економетричної моделі залежності К від групи «Природних» та «Фінансових» факторів, а також потенціалу конкурентоспроможності Вуглегірської ТЕС (К) на базі векторної оптимізації показників ресурсного забезпечення (чистий прибуток, виробничі втрати). Як видно з рис. 2 графіки мають схожі тенденції з підвищення потенціалу конкурентоспроможності, але коефіцієнт К має кращі значення з урахуванням оптимізованих значень показників ресурсного забезпечення.

Прогнозування рівня потенціалу конкурентоспроможності Вуглегірської ТЕС в умовах конкурентного ринку здійснено на базі оптимізації ресурсного забезпечення підприємства (за параметрами чистого прибутку та виробничих втрат) методом екстраполяції, де розрахункове значення  $Y$  – це величина К, розрахована засобами отриманої кореляційно-регресійним методом економетричної моделі.

Представлені на рис. 2 графіки поліноміальної апроксимації потенціалу конкурентоспроможності К перетинається у розрахунковій прогнозній точці (2014 р.) з графіками показників, розрахованими на базі оптимізованого ресурсного забезпечення, що підсилює висновки про більш високу достовірність прогнозу та приналежність показників чистого прибутку, виробничих втрат до резервних параметрів підприємства щодо підвищення рівня потенціалу конкурентоспроможності Вуглегірської ТЕС в умовах конкурентного ринку.

На рис. 3 - а) представлений графік результатів прогнозування рівня потенціалу конкурентоспроможності Вуглегірської ТЕС в умовах конкурентного ринку залежності К від технічних факторів. За результатами прогнозування можна зробити висновки про існування загальної тенденції до підвищення потенціалу конкурентоспроможності К, але існує розбіжність у значеннях між поліноміальною апроксимацією та розрахунковими К відповідно до розробленої моделі. Аналогічні висновки можна зробити відповідно до отриманих графіків (рис. 3 - б), в) щодо загальних тенденцій зростання величин прогнозованих показників К.

Крім того, слід зазначити більш низьку величину достовірності поліноміальної апроксимації



потенціалу конкурентоспроможності  $K$ , розрахованого згідно з моделлю залежності  $K$  від трудових, управлінських, інформаційних факторів (0,707), ніж всі попередні. Це пояснюється і більш слабкою силою кореляції між  $K$  і зазначеними факторами, яку було виявлено під час регресійного аналізу [8].



а) на основі економетричної моделі залежності  $K$  від природних факторів



б) на основі економетричної моделі залежності  $K$  від фінансових факторів

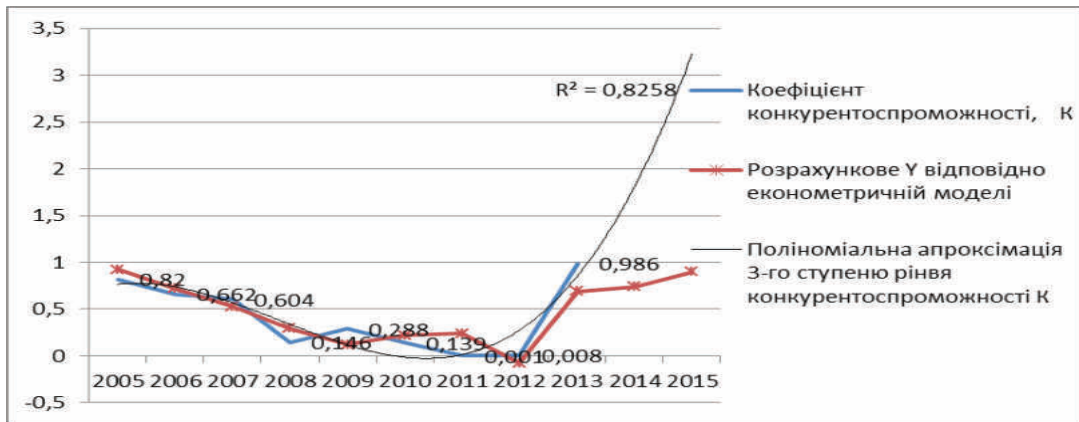
Рис. 2. Прогнозування потенціалу конкурентоспроможності Вуглегірської ТЕС в умовах конкурентного ринку на базі оптимізації ресурсного забезпечення підприємства методом екстраполяції

Джерело: складено автором

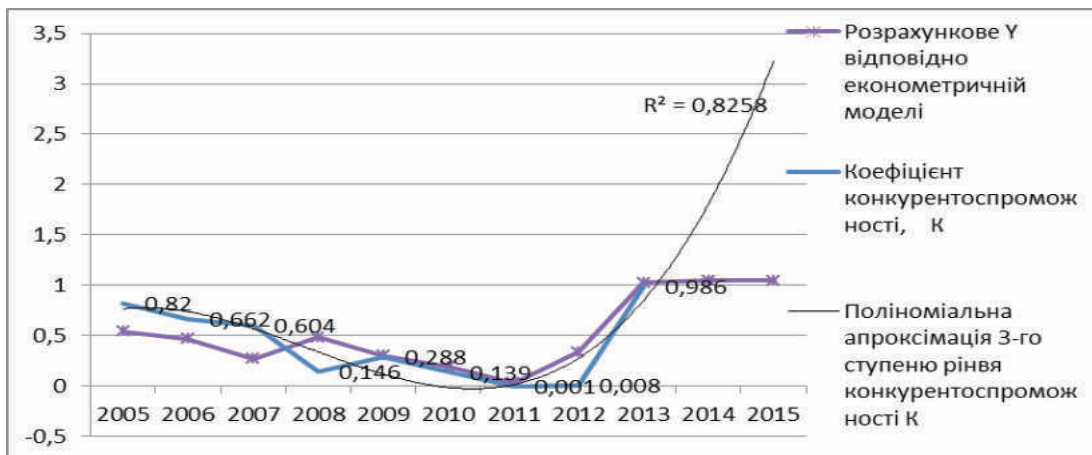
Отже, проведене дослідження показало, що резервами для підвищення потенціалу конкурентоспроможності енергогенеруючих підприємств засобами оптимізації ресурсного забезпечення на прикладі ПАТ Вуглегірська ТЕС, Зміївська ТЕС, Трипільська ТЕС є групи параметрів, які відносяться до груп «Природних» та «Фінансових» факторів. В даній роботі на основі компаративного аналізу отриманих розрахункових показників потенціалу конкурентоспроможності на базі оптимізації ресурсного забезпечення Вуглегірської ТЕС та показників конкуруючих з нею підприємств (Зміївська ТЕС, Трипільська ТЕС, які взяті для дослідження як конкуруючі на основі припущення про те, що при реальному функціонуванні конкурентного ринку – ДДБР – ці ТЕС будуть розглядатися окремо та матимуть змогу конкурувати), отриманих методом емпіричного дослідження, пропонується розрізнити чотири основні рівні потенціалу конкурентоспроможності підприємства на основі ресурсного забезпечення: критичний (діапазон потенціалу конкурентоспроможності  $K < 0,5$ ), нейтральний ( $0,5 \leq K < 1$ ), достатній ( $1 \leq K < 7$ ), еталонний ( $K > 7$ ).

Загалом варто відзначити, що енергетика України базується на використанні традиційних видів ПЕР (встановлена потужність електростанцій ВДЕ у 2014 р. становить 2% від загальної встановленої потужності ОЕС України) для роботи електростанцій. Практично всі енергетичні підприємства України дісталися нам у спадок від СРСР, що означає відпрацювання чималого строку служби.

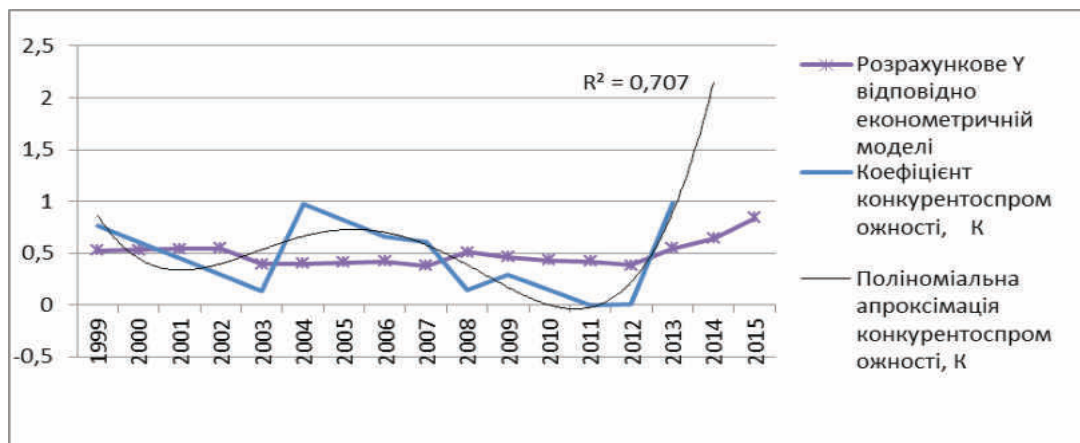
Проте щоб усунути негативні явища присутні в роботі енергогенеруючих підприємств і забезпечити їх розвиток, необхідно орієнтуватися не лише на продовження строків служби обладнання ТЕС та інших станцій шляхом ремонту та переоснащення, а й на оновлення обладнання із застосуванням перспективних технологій та впровадження інноваційних технологій по всьому ланцюгу виробництва та передачі електроенергії, а також управління підприємствами.



а) від технічних факторів



б) від технологічних факторів



в) від трудових, управлінських, інформаційних факторів

Рис. 3. Прогнозування потенціалу конкурентоспроможності Вуглегірської ТЕС в умовах конкурентного ринку методом екстраполяції економетричної моделі залежності  
Джерело: складено автором

Для подолання наявних кризових явищ в діяльності енергогенеруючих підприємств, зокрема, та ПЕК в цілому, перспективним напрямом подальших досліджень є розробка економічного механізму

інноваційного розвитку підприємств комплексу [9]. В даному контексті роботи, економічний механізм варто розглядати як сукупність економічних ресурсів і способів їх взаємодії для реалізації певного економічного процесу (рис. 4).

Алгоритм побудови економічного механізму здійснюється наступним чином: *аналіз «входу» процесу* (ресурсне забезпечення діяльності); *аналіз «виходу» процесу* (структура та взаємодія ресурсів, оптимізація ресурсного забезпечення, його економічна ефективність, відповідність досліджуваному процесу); *розробка заходів управління процесом* (створення нормативно-правового підґрунтя, розробка програм розвитку підприємства, інструкцій щодо управління процесом тощо) [10].

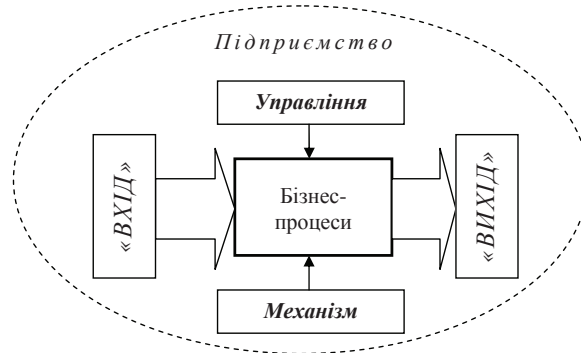


Рис. 4. Механізм як складовий елемент економічного процесу  
Джерело: складено автором на основі [9]

Загальновідомий екстенсивний тип розвитку будь-якого суб'єкта характеризується виключно кількісним приростом всіх його елементів (факторів виробництва, продуктивних сил), а також практично незмінним рівнем технологічного та технічного розвитку. Економічне зростання в такому випадку досягається за рахунок збільшення обсягів інвестицій, зайнятості, споживання ресурсів тощо. На противагу цьому, інтенсивний тип розвитку призводить до якісного вдосконалення тих самих складових та підвищенні ефективності виробничої діяльності за рахунок покращення її організації.

Науково-технічний прогрес, що створює новітню базу для оптимізації діяльності підприємств та, зокрема, використання ресурсів, дає підставу висувати в економічних дослідженнях пропозиції щодо необхідності формування третього типу економічного розвитку – інноваційного. Він має стати логічним продовженням інтенсивного типу розвитку та відкрити нові можливості для підвищення ефективності діяльності господарюючих суб'єктів. Особливо актуальним є розробка та застосування економічного механізму інноваційного розвитку в енергетиці через безпосередній прямий зв'язок та залежність ефективного зростання підприємств галузі від впровадження в першу чергу, інновацій у виробничий процес, а також, у сферу управління підприємствами. Інноваційна модель розвитку повинна базуватися на безперервно реалізованій сукупності прогресивних і якісно нових змін в усіх ланках діяльності підприємств.

**Висновки.** Стале функціонування енергогенеруючих підприємств в умовах загострення конкурентної боротьби стикається з проблемами формування та оптимального використання ресурсного забезпечення до яких відносяться: недостатній рівень забезпеченості енергоресурсами (нафта, природний газ, мазут, торф, вугілля, атомне паливо тощо), недостатньо високі якісні характеристики енергоресурсів та їх несприятлива цінова кон'юнктура; занадто високий рівень втрат енергії при перетворенні в електричну енергію, пов'язаних з невідповідним сучасним вимогам технічним станом енергогенеруючих підприємств та прогресивністю генеруючих установок; недостатня раціональність територіальної розв'язки, яка провокує підвищення рівня втрат при транспортуванні електроенергії тощо.

Формування та використання ресурсного забезпечення як засобу підвищення рівня потенціалу конкурентоспроможності енергогенеруючих підприємств і з урахуванням вирішення виявлених проблем повинно ґрунтуватися на його оптимізації та ефективного розподілу ресурсів. Така оптимізація повинна ґрунтуватися на впровадженні інновацій та розробці економічного механізму інноваційного розвитку підприємств для забезпечення посилення конкурентних переваг енергогенеруючих підприємств та їх подальшого утримання протягом тривалого часу.

**Література:**

1. Чернега О. Б. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств (організацій): навч. посіб./ Чернега О. Б – Л.: «Магнолія 2006», 2009. – 261 с.
2. Кузнецова К. О. Модель оцінювання конкурентоспроможності енергогенеруючого підприємства на основі ресурсного потенціалу / К. О. Кузнецова // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право): наук. журнал – К.: НАУ, 2015. – №1 – С. 79-85.
3. Воскобойников Ю. Е., Воскобойникова Т. Н. Решение задач эконометрики в EXCEL: уч. пособие./ Ю. Е. Воскобойников, Т. Н. Воскобойникова - Новосибирский филиал Академии управления и экономики. - СПб.: - С. 216.
4. Єріна А. М. Статистичне моделювання та прогнозування. / Єріна А. М. - К.: КНЕУ, 2001. - 170 с.
5. Штойер Р. Многокритериальная оптимизация: теория, вычисления и приложения./ Штойер Р. - М.: Радио и связь, 1992. - С. 504.
6. Костин В. Н. Оптимизационные задачи электроэнергетики: уч. пособие./ Костин В. Н.- СПб.: СЗТУ, 2003 - 120 с.
7. Офіційний веб-сайт ПАТ «Центренерго». Вуглегірська ТЕС. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.centrenergo.com/divisions/vug>
8. Кузнецова К. О. Удосконалення мультиплікативної моделі оцінювання конкурентоспроможності енергогенеруючих підприємств / К. О. Кузнецова, В. В. Дергачова // Збір. наук. праць «Економіка. Менеджмент. Бізнес». – К.: Держ. ун-т телекомунікацій, 2 (12) 2015. – С. 71-76.
9. Ченуша О.С. Теоретичні засади формування економічного механізму інноваційного розвитку підприємства / О.С. Ченуша // Збір. наук. пр. «Економіка. Менеджмент. Бізнес». – К.: Держ. ун-т телекомунікацій, 3(13) 2015.
10. Чаленко А.Ю. О понятийной неопределенности термина «механизм» в экономических исследованиях / А.Ю. Чаленко // Вестник Луганского филиала Института экономико-правовых исследований НАН Украины. – Луганск, 2012.

**Лободзинська Т.П.**

канд.економ.наук, доцент

Національний технічний університет України «КПІ»

## **АНАЛІЗ ВПЛИВУ ВИТРАТ З ПОЛІПШЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ФОРМУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ**

## **АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ЗАТРАТ ПО УЛУЧШЕНИЮ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА ФОРМИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ**

## **THE ANALYSIS OF THE EFFECT OF EXPENSES FOR IMPROVEMENT OF FIXED ASSETS ON THE FORMATION OF PRODUCT COSTS**

У статті досліджено і проаналізовано витрати з поліпшення основних засобів та їх вплив на формування собівартості продукції. Проаналізовано структуру витрат, що входять до собівартості продукції, виявлено резерви її зниження. Визначено перелік чинників впливу на собівартість товарної продукції промислових підприємств. З'ясовано, що витрати, які здійснюються для підтримання об'єкта основних засобів в робочому стані, включаються до складу витрат звітного періоду, а витрати, що призводять до збільшення очікуваних майбутніх вигід об'єкта основних засобів, включаються до капітальних інвестицій з майбутнім збільшенням первісної вартості основних засобів. Здійснено аналіз кореляційної залежності собівартості продукції від витрат на поліпшення основних засобів та доведено таку залежність.

**Ключові слова:** витрати на поліпшення основних засобів, собівартість продукції, витрати звітного періоду, первісна вартість основних засобів, резерви зниження собівартості.

В статье исследованы и проанализированы расходы по улучшению основных средств, их влияние на формирование себестоимости продукции. Анализ структуры расходов, входящих в себестоимость продукции, способствует выявлению резервов ее снижения. Определен перечень факторов влияния на себестоимость товарной продукции промышленных предприятий. Выяснено, что расходы, осуществляемые для поддержания объекта основных средств в рабочем состоянии, включаются в состав расходов отчетного периода, а расходы, которые приводят к увеличению ожидаемых будущих выгод объекта основных средств, включаются в капитальные инвестиции с будущим увеличением первоначальной стоимости основных средств. Осуществлен анализ корреляционной зависимости себестоимости продукции от расходов на улучшение основных средств и доказана такая зависимость.

**Ключевые слова:** расходы на улучшение основных средств, себестоимость продукции, затраты отчетного периода, первоначальная стоимость основных средств, резервы снижения себестоимости.

In the article were explored and analyzed the expenses for improvement of fixed assets and its impact on formation of product costs. It was analyzed the structure of expenses which are included in the cost of product, and were detected the reserves for its reduction. It were defined the list of influence factors on the commodity product costs of industrial enterprises. It was found that payments which are carried out for the maintenance of fixed assets in working order, are included in the cost reporting period, and the expences, which lead to increasing of expected future benefits of fixed assets, are included in

*capital investments with the future increasing of the initial cost of fixed assets. It was made the analysis of correlation dependency of production costs on the expenses for improving fixed assets and was proved this dependency.*

**Keywords:** *expenses for improving fixed assets, product costs, cost reporting period, the initial cost of fixed assets, reserves for reduction costs.*

**Вступ.** Процес адаптації Національних положень бухгалтерського обліку до Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку зумовив істотні зміни у порядку ведення бухгалтерського обліку на підприємствах України.

Забезпеченість підприємства основними засобами є необхідною умовою для здійснення господарської діяльності, а також є одним із найважливіших факторів підвищення ефективності виробництва. Відмінною рисою основних засобів є їхнє багатократне використання у процесі виробництва, зберігання початкового фізичного стану протягом тривалого періоду. Під впливом виробничого процесу і зовнішнього середовища об'єкти основних засобів поступово зношуються і переносять свою початкову вартість на витрати виробництва або витрати періоду частинами у вигляді амортизаційних відрахувань згідно встановлених норм, що визначаються за одним з п'яти методів нарахування амортизації, протягом усього терміну корисного використання.

Значний внесок у розробку теоретичних основ та методологічних підходів до проблеми обліку й аналізу витрат на ремонт і поліпшення основних засобів та їх впливу на собівартість продукції внесли провідні вчені-економісти: В.В. Бабій [10], Ф.Ф. Бутинець [11], С.Ф. Голов [13], А.П. Грінько [14], М.В. Кужельний, В.Г. Лінник [15], Л.Г. Ловинська [16], С.Ф. Покропивний, Н.М. Ткаченко [18], В.Г. Швець [20] та ін. Огляд наукових праць дозволив констатувати, що окремі питання вивчені недостатньо і потребують подальшого ретельного вивчення.

Актуальність дослідження зумовлена тим, що реформування системи бухгалтерського обліку зумовило значні зміни методики обліку в цілому та, зокрема, основних засобів. Дослідження впливу витрат з поліпшення основних засобів на собівартість продукції може виявити значні резерви щодо її зниження, що і обумовило актуальність, теоретичну і практичну значущість наукового дослідження.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження резервів зниження собівартості продукції. Поставлена мета зумовила вирішення завдань: дослідити і проаналізувати залежність собівартості продукції від зміни витрат на поліпшення основних засобів.

**Методологія.** Теоретичну і методологічну основу дослідження складають загальнонаукові та економічні методи: системно-структурний аналіз (для деталізації об'єкта дослідження на окремі важливі складові елементи); синтез (для узагальнення різних аспектів обліку і контролю основних засобів); перерахунок, документальна перевірка, вибіркоче дослідження (при проведенні контролю основних засобів), конструктивний (для групування пропозицій щодо обліку основних засобів); графічний (для наочного зображення результатів дослідження). Дослідження ґрунтується на аналізі матеріалів законодавчого характеру, фактичного матеріалу, наукових працях вчених-економістів.

**Результати дослідження.** Основні засоби є невід'ємною частиною майна будь-якого підприємства, без яких неможливе здійснення господарської діяльності. Тому для підтримки об'єктів основних засобів у робочому стані, а також досягнення оптимальних показників фінансово-господарської діяльності власникові необхідно виділяти кошти на поточний і капітальний ремонт, технічне обслуговування, модернізацію, реконструкцію й інші види поліпшення основних засобів. Згідно статистичних даних, зношеність основних засобів на промислових підприємствах у середньому складає 82% [14]. Відповідно, організація обліку витрат на ремонт, модернізацію і реконструкцію основних засобів є завданням практично кожного підприємства. Окрім цього, фінансовий стан підприємства багато в чому залежить від достовірного обліку витрат на поліпшення основних засобів і економічних вигод від їх здійснення, від правильного відображення таких витрат у бухгалтерському обліку.

За умов прискореного розвитку економіки та технологічного прогресу необхідним, у процесі здійснення ефективної господарської діяльності, стає підвищення конкурентоспроможності готової продукції підприємств. В даному процесі головну роль відіграє собівартість продукції, вагому частину якої займають амортизаційні відрахування та витрати на ремонт і поліпшення, модернізацію та підтримання в належному стані основних засобів.

Одним із основних показників, що визначає діяльність підприємства, надає можливість оцінити ефективність виробничих витрат, є собівартість продукції. До того ж цей показник використовують в процесі планування витрати підприємства та прибутку. Витрати підприємства складаються

зі спожитих засобів та ресурсів виробництва, заробітної плати з відрахуванням на соціальні заходи, амортизаційних відрахувань і набувають форми собівартості продукції. Різниця між вартістю продукції і собівартістю дорівнює розміру прибутку підприємства. Витрати підприємств виражають реальні виробничі відносини ринкової системи господарювання.

Порядок відображення витрат на поліпшення основних засобів у бухгалтерському обліку залежить від того, приведе поліпшення до збільшення економічної вигоди чи його направлено на підтримку об'єкта у робочому стані. Регламентовано цей порядок П(С)БО 7 [3] і П(С)БО 16 [5]. Крім того, у Методичних рекомендаціях з бухгалтерського обліку основних засобів, затверджених наказом МФ України від 30.09.2003 р. № 561 [4] є спеціальний розділ «Облік ремонту і поліпшення основних засобів».

Витрати на ремонт та поліпшення об'єктів основних засобів згідно з Методичними рекомендаціями № 561 поділяються на:

- витрати, що здійснюються для підтримання об'єкта в робочому стані та одержання первісно визначеної суми майбутніх економічних вигод від його використання (технічний огляд, технічне обслуговування, ремонт, тощо), включаються до складу витрат звітного періоду (п.32 Методичних рекомендацій);

- вартість робіт, що призводить до збільшення очікуваних майбутніх вигід об'єкта основних засобів, включаються до капітальних інвестицій з майбутнім збільшенням первісної вартості основних засобів. Підставою для визначення капітальними інвестиціями витрат, пов'язаних з поліпшенням основних засобів, є зростання внаслідок цих витрат очікуваного терміну використання об'єкта, кількості та/або якості продукції (робіт, послуг), яка виробляється (надається) цим об'єктом (п.31 Методичних рекомендацій)[4].

Сума витрат, пов'язана з ремонтом та поліпшенням об'єктів основних засобів, у розмірі, що не перевищує 10 відсотків сукупної балансової вартості всіх груп основних засобів на початок звітного року, відноситься до витрат того звітного податкового періоду, в якому такі ремонти та поліпшення були здійснені (пункт 146.11 статті 146 Кодексу) [1].

На базі вихідних даних досліджуваного підприємства було здійснено аналіз витрат з поліпшення основних засобів та їх вплив на формування собівартості продукції. Одним з найважливіших завдань Державного підприємства «Національний центр точного машинобудування» є виявлення і найповніше використання резервів для збільшення виробництва продукції, поліпшення її якості й підвищення економічної ефективності. Зниження собівартості продукції має велике народногосподарське і економічне значення у підвищенні ефективності виробництва, як на макрорівні так і на мікрорівні, базового підприємства.

Визначений перелік чинників впливу на собівартість товарної продукції у масштабах галузі подано на рис. 1.

Собівартість не завжди правильно відбиває дійсні витрати всієї суспільної праці на виробництво продукції. Визначено, що існує низка методичних пропозицій щодо обчислення повних витрат виробництва. Найбільш прийнятними і такими, що дають найбільш точні результати, на наш погляд, є методики, що базуються на схемі послідовного виділення витрат праці, уречевленої на попередніх стадіях виробництва.

Основними джерелами резервів зниження собівартості промислової продукції вважається: збільшення обсягу виробництва продукції за рахунок повнішого використання виробничих потужностей підприємства; скорочення витрат на виробництво продукції за рахунок підвищення рівня продуктивності праці, ощадливого використання сировини, матеріалів, електроенергії, палива, обладнання, запобігання невиробничим витратам, виробничому браку і т. д. Згідно П(С)БО 16 «Витрати», собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) складається з виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), яка була реалізована протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат.

До виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) включаються:

- прямі матеріальні витрати;
- прямі витрати на оплату праці;
- інші прямі витрати;
- змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати [5].

Одним із факторів, які формують собівартість продукції досліджуваного підприємства, виступають витрати на поліпшення основних засобів. У таблиці 1 досліджено зміну собівартості продукції ДП «НЦТМ» за рахунок їх варіації впродовж 3 роки.



Рис. 1. Перелік резервів зниження собівартості продукції промислових підприємств

Таблиця 1

**Аналіз впливу витрат з поліпшення основних засобів на формування собівартості продукції ДП «НЦТМ» за період 2012 - 2014 рр., тис.грн**

Показник	2012 р.	2013 р.	2014 р.	Відхилення (+,-)			
				2014 р. до 2012 р.		2014 р. до 2013 р.	
				абсол.	відн.	абсол.	відн.
Витрати на поліпшення основних засобів, всього	103,2	184,2	185,3	+82,1	+79,6	+1,1	+0,6
в т.ч.:							
модернізація	11,5	20,7	21,9	+10,4	+90,4	+1,2	+5,8
добудова	19,5	35,9	34,2	+14,7	+75,4	-1,7	-4,7
дообладнання	20,4	39,5	38,4	+18,0	+88,2	-1,1	-2,8
реконструкція	10,0	19,7	21,4	+11,4	+114,0	+1,7	+8,6
поточний ремонт	18,4	35,4	34,5	+16,1	+87,5	-0,9	-2,5
капітальний ремонт	23,4	33,0	34,9	+11,5	+49,1	+1,9	+5,8
Собівартість реалізованої продукції (ф.2)	6522,0	5817,0	6608,0	+86,0	+1,3	+791	+13,6



Так, необхідно зауважити, що собівартість реалізованої продукції ДП «НЦТМ» за останні 3 роки мала тенденцію до зростання: у 2014 р. порівняно з 2012 р. вона зросла на 86,0 тис. грн. (1,3%), а порівняно з 2013 р. – на 791 тис. грн. (13,6%). Як видно із результатів дослідження, у 2014 р. порівняно з 2012 р. збільшення собівартості реалізованої продукції відбувалось під впливом зростання всіх витрат з поліпшення основних засобів: модернізації (+10,4 тис. грн.), добудови (+14,7 тис. грн.), дообладнання (+18,0 тис. грн.), реконструкції (+11,4 тис. грн.), поточного ремонту (+16,1 тис. грн.), капітального ремонту (+11,5 тис. грн.). У 2014 р. порівняно з 2013 р. на зростання собівартості впливали витрати з модернізації (+1,2 тис. грн.), реконструкції (+1,7 тис. грн.) та капітального ремонту (+1,9 тис. грн.).

Для наглядності тенденцію залежності собівартості реалізованої продукції ДП «НЦТМ» від основних видів витрат з поліпшення основних засобів подано на рис. 2.

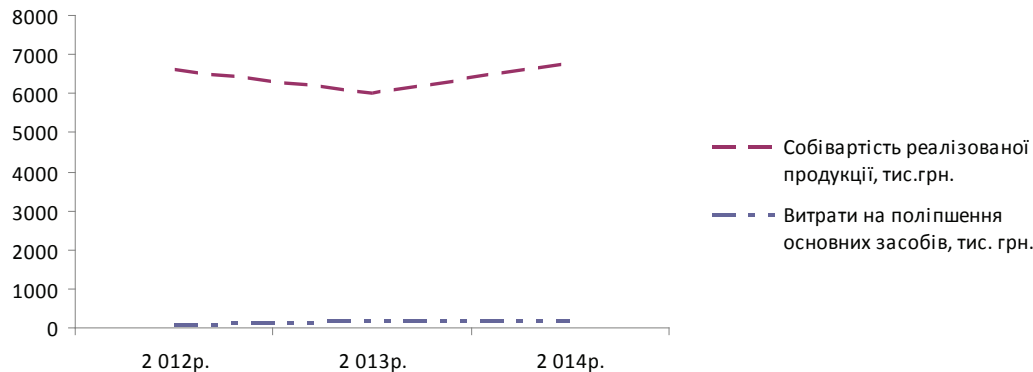


Рис. 2. Вплив витрат з поліпшення основних засобів на формування собівартості продукції ДП «НЦТМ» за період 2012-2014 рр.

Для підтвердження відносної залежності між досліджуваними факторами доцільно використати кореляційну модель економічного аналізу.

Коефіцієнт кореляції завжди набуває значень від -1 до +1. Значення +1 означає, що залежність між X та Y є лінійною, і всі точки функції лежать на прямій, яка відображає зростання Y при зростанні X. Значення -1 означає, що всі точки лежать на прямій, яка відображає зменшення Y при зростанні X. Якщо коефіцієнт кореляції = 0, то лінійної кореляції між змінними немає.

Коефіцієнт кореляції визначимо за рівнянням, використовуючи дані таблиці 2:

$$r = \frac{\sum(X - \bar{X})(Y - \bar{Y})}{\sqrt{\sum(X - \bar{X})^2 \sum(Y - \bar{Y})^2}} \quad (1)$$

таким чином,

$$r = \frac{\sum(X - \bar{X})(Y - \bar{Y})}{\sqrt{\sum(X - \bar{X})^2 \sum(Y - \bar{Y})^2}} = \frac{0,016}{\sqrt{0,004 \times 0,377}} = 0,4. \quad (2)$$

Таблиця 2

**Аналіз кореляційної залежності собівартості реалізованої продукції від витрат з поліпшення основних засобів на ДП «НЦТМ» за період 2012-2014 рр.**

Період	Витрати на поліпшення основних засобів (X), млн. грн.	Собівартість реалізованої продукції (Y), млн. грн.	X – X̄	Y – Ȳ	(X – X̄)²	(Y – Ȳ)²
2012 р.	0,1032	6,522	0,054	0,206	0,011	0,043
2013 р.	0,1842	5,817	0,027	0,499	0,013	0,249
2014 р.	0,1853	6,608	0,028	0,292	0,008	0,085
Разом	0,4727	18,947	X	X	0,016	0,377

Це свідчить про те, що на ДП «НЦТМ» між витратами на поліпшення основних засобів та собівартістю продукції підтверджується середній прямий зв'язок. Одержаний коефіцієнт свідчить про те, що собівартість продукції на 40% залежить від зміни витрат на поліпшення основних засобів.

**Висновки.** Узагальнюючи вищевикладене, зауважимо, що облік витрат на поліпшення основних засобів є складним процесом та має низку особливостей, що, головним чином, зумовлено новими вимогами податкового законодавства і специфічністю обліку операцій з поліпшення основних засобів та їх впливом на собівартість товарної продукції.

Теоретичне та практичне значення статті полягає у з'ясуванні того, що витрати, які здійснюються для підтримання об'єкта основних засобів у робочому стані, включаються до складу витрат звітного періоду, тобто збільшують обсяг загальнопромислових витрат, що впливає на повну собівартість продукції і не впливає на зміну первісної вартості об'єкта, а витрати, що призводять до збільшення очікуваних майбутніх економічних вигід від використання об'єкта основних засобів (на модернізацію, дообладнання, капітальний ремонт), включаються до капітальних інвестицій з майбутнім збільшенням первісної вартості основних засобів.

Досліджено і здійснено аналіз впливу витрат з поліпшення основних засобів на формування собівартості продукції ДП «НЦТМ», що надало можливість виявити значні резерви щодо її зниження. Для підтвердження відносної залежності між досліджуваними факторами використано кореляційну модель економічного аналізу. Здійснені розрахунки свідчать про те, що на ДП «НЦТМ» між витратами на поліпшення основних засобів та собівартістю продукції підтверджується середній прямий зв'язок, визначено, що собівартість продукції на 40% залежить від зміни витрат на поліпшення основних засобів.

У ході подальшого дослідження будуть визначатися проблеми щодо обліку витрат на поліпшення основних засобів з урахуванням змін у нормативно-правових документах.

#### Література:

1. Податковий кодекс України. Верховна Рада України, 02.12.2010, № 2755-VI – Електронний ресурс <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Закон України № 996-XIV від 16.07.99 р. «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» – Електронний ресурс <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
3. Наказ Міністерства України № 92 від 27.04.2000 р. «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» (zareєстровано в Міністерстві України 18.05.2000 р. за № 288/4509, зі змінами та доповненнями)
4. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів, затверджені наказом МФУ від 30.09.2003 р. № 561 – Електронний ресурс [http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=293623](http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=293623).
5. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999р. №318
6. Наказ Міністерства України № 291 від 30.11.99 р. «Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку й Інструкції про його застосування (План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій)» (zareєстровано в Міністерстві України 21.12.99 р. за № 892/4185, зі змінами та доповненнями)
7. Наказ Міністерства України № 561 від 30.09.2003 р. «Про затвердження Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку основних засобів» (зі змінами та доповненнями)
8. ЛИСТ Щодо витрат на ремонт та поліпшення основних засобів від 10.11.2011 р. N 2532/5/15-1316. Електронний ресурс <http://www.finsettings.com/zakonodavstvo/listi/1143-list-schodo-vitrat-na-remont-ta-polpshennya-osnovnih-zasobv-vd-10112011-r-n-2532515-1316.html>
9. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку. повний перелік – Електронний ресурс [http://prou4ot.info/index.php?section=browse&CatID=52&ArtID=29&PHPS\\_ESSID=179h3atk21pe49qloiv2hhs11](http://prou4ot.info/index.php?section=browse&CatID=52&ArtID=29&PHPS_ESSID=179h3atk21pe49qloiv2hhs11)
10. Бабій В. Роль основних засобів у процесі виробництва / В. Бабій // Наукові записки. – серія: економіка. – 2012 р. – № 10. – с. 200-202.
11. Бухгалтерський фінансовий облік: Підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів. / За ред. проф. Ф.Ф.Бутинця. – 7-е видання, доп. і перероб. - Житомир: ПП «Рута», 2013. – 832 с.
12. Голенко О. Ремонт та поліпшення основних фондів / О. Голенко // Податки та бухгалтерський облік. – 2007. – № 50. – с. 17.
13. Голов С.Ф., Костюченко В.М. Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами: практ. посібник. / С.Ф. Голов, В.М. Костюченко – К.: Лібра, 2011. – 354 с.
14. Грінько А.П. Облік основних засобів: теорія, проблеми, перспективи. / А.П. Грінько – Х.: ХДАТ та ОХ, 2012. – 334 с.
15. Кужельний М., Лінник В. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник. / М. Кужельний, В. Лінник – К.: КНЕУ, 2001. – 352 с.

16. Ловинська Л.Г., Жилкіна Л.Р., Голенко О.М. Бухгалтерський облік: навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц./Л.Г. Ловинська, Л.Р.Жилкіна, О.М. Голенко та ін.- К.:КНЕУ, 2002.

17. Озеран А. Проблема узгодження стандартів (правил) бухгалтерського обліку і норм Податкового кодексу у частині загальнопромислових витрат та їх відображення у фінансовій звітності / А. Озеран // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. - № 3. – С. 13-17.

18. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік на підприємствах України. / Н.М. Ткаченко — К.: АСК, 2002.

19. Тюленєва Ю.В. Шляхи зниження собівартості продукції / Ю.В. Тюленєва, К.В. Роспопчук // Сучасні проблеми економіки та підприємництва. – 2012. – № 10. – С. 283-286

20. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку. – 3-тє вид., перероб. і доп. / В.Г. Швець. – К.: Знання, 2008. – 535 с.

21. Юрченко К. Облік витрат та калькулювання собівартості продукції за новими П(С)БО / К. Юрченко // Вісник КНТЕУ. – 2001. - №1. – С. 79 – 88.

УДК 658.586

**Марченко В.М.**

*доктор економ. наук, професор*

**Євдокименко В.М.**

*Національний технічний університет України «КПІ»*

## **ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА ЗА ЕТАПАМИ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ**

### **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ ЗА ЭТАПАМИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА**

#### ***ECONOMIC SECURITY FOR THE ENTERPRISE LIFECYCLE PHASES***

Стаття присвячена впливу економічних циклів на закономірності розвитку підприємства. У статті удосконалено науково-методологічний підхід до забезпечення економічно безпечного розвитку підприємств, спираючись на теорію життєвого циклу. Визначено, що теорія життєвого циклу дає змогу оцінювати зміни в діяльності підприємства на різних етапах його існування, а також управляти цими змінами, криві життєвого циклу дають управлінцям системне уявлення тих проблем, які з'являються з часом у процесі саморозвитку. Ідентифіковані складові внутрішнього потенціалу підприємства, діагностика яких на різних етапах життєвого циклу дозволяє оцінити стан його економічної безпеки діяльності. Представлена характеристика зміни основних складових внутрішнього потенціалу за стадіями життєвого циклу, яка дозволяє оцінити період розвитку підприємства. Виділення понять стійкості та розвитку, як ключових елементів у забезпеченні економічної безпеки підприємства. Визначені основні складові забезпечення економічної безпеки на різних стадіях життєвого циклу, якими є стійкість як ознака існуючого стану та розвиток як ознака стратегічної безпеки.

**Ключові слова:** економічні цикли, розвиток підприємства, економічна безпека, стратегія розвитку.

*Статья посвящена влиянию экономических циклов на закономерности развития предприятия. В статье усовершенствована научно-методологический подход по обеспечению экономически безопасного развития предприятий, опираясь на теорию жизненного цикла. Определено, что теория жизненного цикла позволяет оценивать изменения в деятельности предприятия на различных этапах его существования, а также управлять этими изменениями, кривые жизненного цикла дают управленцам системное представление тех проблем, которые появляются со временем в процессе саморазвития. Идентифицированы составляющие внутреннего потенциала предприя-*

тия, діагностика котрих на різних етапах життєвого циклу дозволяє оцінити стан економічної безпеки. Представлена характеристика змін основних складових внутрішнього потенціалу по стадіям життєвого циклу, котра дозволяє оцінити період розвитку підприємства. Виділені поняття стійкості і розвитку як ключових елементів в забезпеченні економічної безпеки підприємства. Визначені основні складові забезпечення економічної безпеки на різних стадіях життєвого циклу, стійкість як ознака існуючого стану і розвитку як ознака стратегічної безпеки.

**Ключові слова:** економічні цикли, розвиток підприємства, економічна безпека, стратегія розвитку.

*The article is devoted to the impact of economic cycles on the patterns of development of the company. The article is improved scientific and methodological approach to ensure economically sound development of enterprises, relying on the theory of the life cycle. Determined that the life-cycle theory makes it possible to evaluate changes in the enterprise at different stages of its existence, and manage these changes, life cycle curves give managers a systematic understanding of the problems that occur over time in the process of self-development. It identified three functional criteria that form the financial component of economic security, namely equity, revenue and profit. From these components is central to the revenue, it is the main indicator for monitoring threats and ensure effective operation of the business. If the increased equity, then ensure financial stability and growth capital if the index increased profits provided the firm. An index that combines data characteristics, the author proposed to consider the economic value-added enterprises. The identified components of the internal potential of the company, diagnostics are at different stages of the life cycle to evaluate the state of its economic security. Submitted characteristic changes in the main components of domestic capacity in stages of the life cycle that allows time to evaluate the enterprise. Selection concepts of resistance and development as a key element in ensuring economic security of the enterprise. The basic components of economic security at various stages of the life cycle, which is a sign of stability as the current state and development as a sign of strategic security.*

**Keywords:** economic cycles, enterprise development, economic security, strategy development.

**Вступ.** Сучасні умови господарювання вимагають нового підходу до управління підприємствами, розробки таких стратегічних альтернатив, які дозволили б організації підтримувати свої конкурентні переваги в довгостроковому періоді. Отже, в сучасних умовах господарювання забезпечення економічної безпеки підприємства є пріоритетним завданням функціонування підприємств будь-якої форми організації, вирішення якої включає не тільки усунення загроз появи кризових явищ, але й підтримка стійкого і максимально ефективного розвитку, а також формування економічно безпечної траєкторії розвитку підприємства.

Однак при всьому різноманітті наукових публікацій з проблем економічної безпеки підприємства, методів і показників її оцінки досі має місце відсутність чіткого категоріального апарату економічної безпеки підприємства, недосконалість методичного інструментарію оцінки складових економічної безпеки та організаційно-економічного інструментарію її забезпечення, що враховують фази життєвого циклу підприємств.

У зв'язку з цим, розробка теоретико-методологічних положень щодо забезпечення стратегічної економічної безпеки в системі життєвого циклу підприємства може скласти наукову основу створення нових та адаптації існуючих методів, механізмів та інструментів підвищення економічної безпеки підприємства.

**Постановка завдання.** Мета дослідження полягає в розробці теоретико-методологічних положень щодо забезпечення стратегічної економічної безпеки в системі життєвого циклу підприємства та відповідного методичного інструментарію їх реалізації.

Завдання які автор висвітлює у даному дослідженні, являють собою:

- оцінку існуючих поглядів на економічну безпеку з урахуванням життєвого циклу діяльності підприємства;
- визначення індикаторів та показників внутрішнього потенціалу стадій життєвого циклу підприємства;
- визначення пріоритетності впливу факторів розвитку підприємства на різних стадіях його життєвого циклу.

**Методологія.** Під час проведення дослідження було використано *методи аналізу та синтезу* – при вивченні окремих складових структури економічної безпеки підприємства та групуванні

результатів дослідження; *системний підхід, метод узагальнень, логічний* – для надання відповідних висновків та практичних рекомендацій на основі даного дослідження.

**Результати дослідження.** У процесі свого розвитку будь-яка соціально-економічна система розвивається не стохастично, існує певна закономірність у проходженні нею ряду етапів, зміна яких носить циклічний характер.

Під циклом розуміється сукупність взаємопов'язаних явищ, процесів, що утворюють закономірність розвитку протягом якого-небудь проміжку часу [1, с. 716].

В процесі розвитку промислових підприємств формуються економічні цикли, що розглядаються як коливання економічної активності (економічної кон'юнктури), які полягають у повторюваному стисненні (економічного спаду, рецесії, депресії) і розширенні економіки (економічного підйому).

На сьогодні в науці не існує єдиної точки зору на причини економічних циклів.

Погляд детерміністів виходить з передбачуваних, цілком певних факторів, які формуються на стадії підйому (фактори спаду) і спаду (фактори підйому).

Стохастична точка зору виходить з того, що цикли породжуються факторами випадкової природи і являють собою реакцію економічної системи на внутрішні і зовнішні імпульси.

Існують макро-, мікро- і мезо- економічні цикли.

В економічній літературі залежно від тривалості розрізняють чотири типи макроекономічних циклів: короткострокові - цикли Кітчина (пов'язані з коливаннями світових запасів золота, тривалістю 3 - 4 роки); середньострокові - цикли Жюгляра (у сфері грошово-кредитного обігу, тривалістю 7-11 років), довгострокові - цикли Кузнеця (будівельні, періодичність 15-25 років) і великі економічні цикли Кондратьєва періодичністю 45 - 60 років [2]. Природу циклів в сучасній економіці вивчають шляхом аналізу зовнішніх (екстернальних) і внутрішніх (інтернальних) чинників.

Вченими доведено існування зв'язку між довгими циклами Кондратьєва і середньостроковими циклами Жюгляра, який відображає правильність чергування підвищувальних і понижувальних фаз Кондратьєвських хвиль (кожна фаза 20-30 років), що визначаються характером групи довколишніх середньострокових циклів.

До мікроекономічних циклів відносять стадії розвитку підприємства, а мезоекономічні цикли включають стадії життєвого циклу продуктів, ринків, працівників компанії (показуючи стадії у розвитку індивідуальної кар'єри працівника) тощо.

Поряд з існуванням макроекономічних циклів і на їх основі розробляються теорії циклічності на рівні підприємства, що отримали своє поширення і розвиток в середині 20 століття. Наявні в економічній літературі різноманітні моделі життєвого циклу підприємства не дозволяють однозначно вибудувати процес прийняття управлінських рішень.

Теорія життєвих циклів дає можливість відстежувати закономірності розвитку підприємств на різних етапах, а також керувати цим розвитком. Криві життєвого циклу здатні дати системне уявлення про проблеми, що з'являються в процесі діяльності підприємства. Данні криві дозволяють встановити, на якій стадії життєвого циклу перебуває підприємство, прогнозувати напрямки його розвитку і виникнення критичних ситуацій, тобто дають можливість підготуватися до них належним чином, що забезпечує надходження своєчасної прогнозованої інформації керівництву організації і дозволяє зосередитися на вирішенні реальних проблем розвитку.

Вченими розроблено та представлено досить велику кількість праць з теорії життєвого циклу підприємства, однак досі між різними дослідниками немає єдиної думки щодо кількості її стадій.

Одним з перших дослідження закономірності і циклічності розвитку організацій здійснив відомий фахівець в галузі загальної теорії систем К. Боулдінг [3]. Ним доведено, що всі організації проходять кілька фаз від народження до зрілості, закінчуючи смертю, при цьому для кожної з виділених стадій характерні свої особливості функціонування. Як конфігурацію певних контекстуальних і структурних змінних характеризували стадії життєвого циклу Д. Міллер і П.Г. Фрізен.

Дещо іншу версію щодо теорії життєвих циклів підприємства висунув прихильник емпіричного підходу А. Чендлер [4]. Він пов'язав зміни в діяльності підприємства зі змінами його взаємовідносин із зовнішнім середовищем. На його думку, підприємства розвивають типи структур у відповідь на загальне зростання і виклики ринку.

Теорія життєвого циклу підприємства вивчає зміни підприємства впродовж періоду його функціонування: технологічні зміни, організаційну культуру, організаційну ефективність.

Гриньова В.М і Гребнева Ю.І [5] виділяють серед стадій життєвого циклу підприємства народження, зростання, зрілість, реструктуризацію і спад його конкурентних переваг.

На думку дослідників, таких як Т.А Васильєва та Т.П Гончаренко [6], підприємства в процесі свого розвитку проходять п'ять стадій життєвого циклу: зародження, зростання, зрілість, спад і кри-

за. Етап спаду настає, тоді, коли підприємство вичерпало можливості внутрішнього зростання і задається проблемою пошуку можливостей подальшого розвитку за рахунок зовнішнього зростання. Цей етап характеризується диференціацією товарів і ринків. Так як зовнішній розвиток підприємства дає йому можливість розвиватися в майбутньому за рахунок злиття і поглинання компаній, створення фінансово-монополістичних і фінансово-промислових груп, то підприємство, потрапивши в цю стадію, здатне або забезпечити подальший розвиток, або (у разі невдач) перейде в стадію кризи і самоліквідується.

Звідси видно, що вчені визнають існування життєвих циклів комерційних організацій в тому числі промислових підприємств, але у дослідників немає єдиної думки в частині кількості стадій життєвого циклу організації, їх назв і чергування. Всі автори роблять акцент на наборі унікальних характеристик кожного етапу своєї моделі. При цьому в науковому середовищі також немає єдності щодо самого існування закономірностей у розвитку підприємств. Деякі результати тривалих досліджень конкретних компаній показують відсутність детермінізму розвитку.

Стадія життєвого циклу являє собою широкий набір різних характеристик організаційної діяльності, отже, для формування повноцінної картини послідовного розвитку підприємства необхідно зрозуміти, які основні чинники, що визначають його розвиток, і як вони змінюються з плином часу.

В наукових дослідженнях має місце ідентифікація основних характеристик етапів життєвого циклу.

Однак вся сукупність характеристик представлена здебільшого у вигляді опису основних тенденцій поведінки підприємства, яка задається системою індикаторів та показників для оцінювання направленості змін її характеристик.

Індикатор - це елемент, який відображає перебіг процесів або стан об'єкта спостереження, його якісні або кількісні характеристики у формі, зручній для сприйняття людиною [7]. Показник - це наочні дані про результати якоїсь роботи, якогось процесу; дані про досягнення в чому-небудь [8].

Оскільки життєвий цикл є відображенням загальних закономірностей розвитку підприємства, слід виокремити основні структурні складові підприємства, індикатори та показники, зміни яких є характеристиками такого розвитку.

Варто зауважити, що швидкість протікання стадій життєвого циклу визначається внутрішнім потенціалом для розвитку підприємства та зовнішніми умовами його функціонування. Основними структурними складовими внутрішнього потенціалу підприємства є структура, персонал, технології, капітал.

Зовнішні умови функціонування підприємства визначаються сукупність позитивних та негативних направленостей впливу зовнішніх факторів, зокрема фази мезо- та макроциклу (кризи, депресії, похваллення, підйому), державної економічної політики, споживчого та промислового попиту, інфляції тощо.

З урахуванням визначення сутності понять «індикатор» і «показник» та ідентифікації основних складових внутрішнього потенціалу розвитку підприємства, характеристика етапів життєвого циклу матиме вигляд, який представлений в таблиці 1.

Здатність підприємства до реалізації всіх наведених ознак характеризує стадію та визначає подальшу направленість його розвитку.

Співвідношення внутрішнього потенціалу та зовнішніх умов розвитку підприємства різне на кожній із стадій життєвого циклу, що визначає тривалість проходження кожної із стадій та кількісні та якісні показники реалізації наступної із них.

Отже, з урахуванням вищевикладеного та на основі вивчивши робіт учених у галузі теорії циклів, встановлено, що життєвий цикл підприємства необхідно розглядати у нерозривній єдності з поняттям економічної безпеки, як такого стану господарюючого суб'єкта, при якому він при найбільш ефективному використанні внутрішнього потенціалу досягає цілей діяльності підприємства шляхом запобігання внутрішнім та зовнішнім загрозам.

На думку Заплатинського В.М., «безпека» - це такі умови, в яких перебуває складна система, коли дія зовнішніх факторів і внутрішніх чинників не призводить до процесів, що вважаються негативними по відношенню до даної складної системи у відповідності до наявних, на даному етапі, потреб, знань та уявлень [9].

Отже «безпека» є станом підприємства в системі його зв'язків з точки зору здатності до самовиживання і розвитку в умовах нейтралізації внутрішніх і зовнішніх загроз, а також дій непередбачуваних і важкопрогнозованих факторів.

## Індикатори та показники внутрішнього потенціалу стадій життєвого циклу підприємства

	Індикатори				Характеристика зміни показників
	Структура	Персонал	Технології	Капітал	
Народження	Проста лінійна структура або одноосібне управління Централізація управління	Добір персоналу за кваліфікаційними характеристиками	Спеціалізовані	Капітал засновників	Повільне зростання кількісних та якісних ознак функціонування складових внутрішнього потенціалу підприємства
Зростання	Ускладнена лінійна, функціональна, штабна, дивізійна структура, Делегування повноважень, Командне управління,	Підприємницький менеджмент	Спеціалізовані	Зростає власний капітал, зростають активи	Покращення кількісних та якісних ознак функціонування складових внутрішнього потенціалу підприємства
Стабільність	Проектні, матричні, мережеві структури управління, Децентралізація управління	Професійний менеджмент	Диференційовані	Зростання статутного капіталу, сталість активів, незмінність прибутку	Відносна стабільність якісних та кількісних показників функціонування підприємства Зменшення темпів економічного зростання
Занепад (криза)	Спрощення організаційної структури,	Криза менеджменту, Внутрішні конфлікти	Диференційовані	Зменшення нерозподіленого прибутку, зменшення активів	Погіршення кількісних та якісних показників функціонування підприємства

*Джерело: розроблено автором*

Економічна безпека підприємства в цілому забезпечується економічною безпекою реалізації кожної із стадій життєвого циклу підприємства. При цьому слід зауважити, що на різних стадіях життєвого циклу участь внутрішнього потенціалу та зовнішніх умов у забезпеченні розвитку підприємства є різною. Не заперечуючи важливість зовнішніх умов розвитку підприємства як активізатора виробництва, і враховуючи зовнішні загрози як потенційну небезпеку діяльності підприємства, слід наголосити на значний вплив зовнішніх умов розвитку підприємства на стадії занепаду (табл. 2).

На стадії народження підприємства наявність внутрішніх ресурсів та підприємницьких можливостей є визначальним чинником їх успішного розвитку.

На стадії зростання основні складові потенціалу підприємства перебувають в стадії свого формування, частка ринку даного підприємства не закріплена, інвестиційний імідж не визначений, і тому підприємство не здатне протистояти негативним загрозам зовнішнього впливу, що може зумовити небезпеку для подальшої направленості розвитку підприємства та ефективності його діяльності.

На стадії стабільності внутрішній потенціал підприємства є сформованим, споживачі закріплені, інвестиційний імідж визначений, що забезпечило підприємствам стабільні грошові надходження у вигляді виручки, прибутку, інвестицій. Підприємства даної стадії розвитку мають запас внутрішнього опору внутрішнім та зовнішнім загрозам, який сформований в процесі проходження стадії зростання.

Стадія занепаду настає у той період функціонування підприємства, коли внутрішнього потенціалу недостатньо для подальшого динамічного розвитку. Дослідження практики банкрутств підприємств дозволяє стверджувати про пріоритетність зовнішнього впливу на прийняття рішення про ліквідацію підприємства. Значний негативний зовнішній вплив при незначному запасі внутрішнього опору штовхає підприємство в стадію ліквідації. В залежності від глибини

знаходження підприємства на стадії занепаду та фази макроекономічного циклу розвитку економіки, на даній стадії можуть бути активізовані механізми злиття і поглинання підприємств, створення вертикально-інтегрованих груп, що здатне забезпечити подальший розвиток підприємства шляхом переходу на новий життєвий цикл.

Таблиця 2

**Пріоритетність впливу факторів розвитку підприємства  
на різних стадіях його життєвого циклу**

Фактори	Народження	Зростання	Стабільність	Занепад (криза)	Ліквідація (банкрутство) або реструктуризація
Внутрішні	+	+			+
Зовнішні		+		+	+

*Джерело: розроблено автором*

Отже, на кожному етапі життєвого циклу підприємства, функціональною ознакою економічної безпеки підприємства є його стійкість як міцність і надійність її елементів, вертикальних, горизонтальних та інших зв'язків усередині системи, здатність витримувати внутрішні і зовнішні навантаження, відновлювати усталений нормальний стан після раптового його порушення будь-яким зовнішнім або внутрішнім фактором.

Як зауважила Ткаченко С.М. «стійкість» можна розглядати як здатність системи зберегти свій працездатний стан щодо досягнення запланованих результатів за наявності різних впливів збурення [10].

Отже «стійкість» - це здатність підприємства довгостроково протистояти деструктивним коливанням, викликаним змінами зовнішнього середовища і внутрішніми причинами, і при цьому ефективно виконувати властиві йому операції, комплексно забезпечуючи види стійкості.

У відповідності до таблиці 2, в забезпеченні економічної безпеки підприємства пріоритетне значення на стадії народження має внутрішня стійкість підприємства, на стадії зростання як внутрішня, так і зовнішня стійкість.

Можна зробити висновок, що чим стійкіше підприємство, тим більша вірогідність того, що підприємство буде у змозі подолати ризики його економічної безпеки. Але далі, як правило, слід очікувати порушення пропорцій і зв'язків між різними компонентами системи, що веде до її дестабілізації і є сигналом переходу підприємства від безпечного до небезпечного стану. В результаті, чим стійкіший розвиток, тим менше ймовірність загроз.

Стойкість внутрішнього потенціалу та зовнішніх умов діяльності оцінюється шляхом використання низки методик: теорії нечітких множин, ентропійного методу, матричного підходу, математичної статистики тощо.

Однак, попри важливість стійкості всіх складових внутрішнього потенціалу, яка діагностується шляхом незмінності або незначних коливань їх результуючих показників, перебування підприємства на відповідній стадії життєвого циклу характеризується розвитком, як узагальнюючою тенденцією динамічної зміни економічних та фінансових показників його діяльності.

Питанням розвитку підприємств присвячені праці численної плеяди науковців. Найбільш яскравим є висловлення Р. Ансоффа [12], що розвиток – це питання не стільки того, що є, скільки того, що може бути зроблене з тим, що є. [12, с. 205]

Євдокимова Д.М., трактує розвиток як динамічний багатоваріантний циклічний процес, який характеризується кількісними та якісними зрушеннями у структурі підприємства за умови збереження її цілісності і стійкості. [13]

Отже, спираючись на думку науковців, можна стверджувати, що розвиток виступає ознакою забезпечення стратегічної економічної безпеки підприємства.

Наявність розвитку підтверджується на основі використання динамічних підходів до зміни кількісних та якісних показників функціонування підприємства.

Отже, виходячи із сутності понять «стійкість» та «розвиток» та з урахуванням характеристик етапів життєвого циклу підприємства, слід наголосити на тому, що економічна безпека підприємства під час проходження кожного із етапів ЖЦ визначається наявністю двох характеристик: стійкості та розвитку. При цьому не кожна стійкість є безпечною і не кожен розвиток відповідає вимогам безпеки.

Наявність стійкості та ознак динамічного розвитку кризових явищ у складових внутрішнього потенціалу та зовнішніх факторах впливу є джерелом накопичення загрози та зростання економічної



небезпеки для підприємства. Виявити сигнали та оцінити можливу небезпеку можна лише на основі постійного контролю за індикаторами економічної безпеки на кожному етапі життєвого циклу підприємства.

**Висновок.** *Практичне значення* даного дослідження полягає в розробці теоретико-методологічних положень щодо забезпечення економічної безпеки в системі життєвого циклу підприємства.

Теорія життєвих циклів є інструментом, за допомогою якого можна відстежувати закономірності розвитку підприємств та їх організаційних структур на різних етапах, а також керувати цим розвитком.

*Наукова новизна* полягає у ідентифікації основних складових внутрішнього потенціалу розвитку підприємства на кожній із стадій його життєвого циклу, формуванні системи індикаторів і показників їх оцінювання та визначенні пріоритетності впливу факторів на забезпечення економічної безпеки розвитку підприємства.

Було виявлено, що кожна стадія життєвого циклу, являє собою широкий набір різних характеристик організаційної діяльності, за допомогою даних яких можна сформулювати повноцінну картину послідовного розвитку підприємства.

На сьогодні, забезпечення стійкого розвитку у діяльності підприємств пов'язане з необхідністю теоретико-методологічної розробки та впровадження стратегічної економічної безпеки.

### Література:

1. Борисов А.Б. Великий економічний словник / А.Б. Борисов. – М.: Книжковий світ, 2010. – 716 с.
2. Кондратьев Н. Д. Великі цикли кон'юнктури і теорія передбачення / Н. Д. Кондратьєв., 2002. – (Вибрані праці). - 45с.
3. Загальна теорія систем // Філософський словник / За ред. І. Т. Фролова. - 4-е вид. - М.: Політвидан., 1981. - 445 с.
4. Chandler A.D. Strategy and Structure: A Chapter in the History of Industrial Enterprises. Cambridge, Mass, MIT Press, 1962.
5. Гриньова В. М. Дослідження сутності управління змінами в забезпеченні циклічного розвитку підприємств / В. М. Гриньова, Ю. І. Гребнева // Бізнес Інформ. - 2013. - № 12. - С. 249-254. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/binf\\_2013\\_12\\_45.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/binf_2013_12_45.pdf).
6. Васильєва Т. А. Порівняльна характеристика методичних підходів до визначення стадій життєвого циклу промислових підприємств / Т. А. Васильєва, Т. П. Гончаренко // Вісник Української академії банківської справи. - 2013. - № 2. - С. 13-16. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/VUABS\\_2013\\_2\\_5.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/VUABS_2013_2_5.pdf).
7. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / укл. і гол. ред. В.Т. Бусел. – К.: Ірпінь: ВТФ «Перун», 2005. – 504 с
8. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / укл. і гол. ред. В.Т. Бусел. – К.: Ірпінь: ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с
9. Заплатинський В. М. Логіко-детермінантні підходи до розуміння поняття «Безпека». Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Фізичне виховання, спорт і здоров'я людини. / [редкол.: П. С. Атаманчук (відп. Ред..) та ін.]. — Кам'янець-Подільський: Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка, 2012. — Випуск 5. ( 336 с.) С. 90-98.
10. Ткаченко С. М. Сутність економічної стійкості підприємств та її складові / С. М. Ткаченко // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1350>.
11. Аукуціонек С. П. Сучасні буржуазні теорії та моделі циклу: критичний аналіз / С. П. Аукуціонек.: Видавництво «Наука», 1984. - 306
12. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф : [пер. з англ.]. – М. : Экономика, 2005. – 205 с
13. Євдокимова Д.М. Державне регулювання економічного розвитку: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.01.01 «Економічна теорія» / Д.М. Євдокимова. -К., 2002. - 20 с.

## ПРОЦЕДУРА ВИБОРУ МЕХАНІЗМУ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАШИНОБУДУВАННЯ

## ПРОЦЕДУРА ВЫБОРА МЕХАНИЗМА АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАШИНОСТРОЕНИЯ

## PROCEDURE OF CHOICE MECHANISM CRISIS MANAGEMENT IN MECHANICAL ENGINEERING ENTERPRISES

У статті досліджено процедуру вибору механізму антикризового управління на підприємствах машинобудування як основу для накопичення антикризового потенціалу. Автором визначено, що основою вибору механізму антикризового управління є діагностика кризового стану. Оцінювання ефективності наявного механізму запропоновано здійснювати шляхом розрахунку інтегрального показника ефективності механізму антикризового управління за показниками збалансованої системи. З метою вибору інструментів антикризового управління, адекватних стану кризових явищ на підприємствах запропоновано інтерпретацію меж інтегрального показника ефективності механізму антикризового управління. Застосування математичного апарату та запропонованої етапності виведення підприємства із стану кризи дають можливість розрахувати прогностичні значення інтегрального показника ефективності механізму антикризового управління, надати рекомендації щодо інструментів механізму антикризового управління та виявити накопичений антикризовий потенціал.

**Ключові слова:** криза, підприємство, механізм антикризового управління, інтегральний показник ефективності механізму антикризового управління, антикризовий потенціал.

В статье исследовано процедуру выбора механизма антикризисного управления на предприятиях машиностроения в качестве основы для накопления антикризисного потенциала. Автором определено, что основой выбора механизма антикризисного управления является диагностика кризисного состояния. Оценка эффективности существующего механизма предложено осуществлять путем расчета интегрального показателя эффективности механизма антикризисного управления по показателям сбалансированной системы. С целью выбора инструментов антикризисного управления, адекватных состоянию кризисных явлений на предприятиях предложено интерпретацию границ интегрального показателя эффективности механизма антикризисного управления. Применение математического аппарата и предложенной последовательности вывода предприятия из состояния кризиса дают возможность рассчитать прогнозные значения интегрального показателя эффективности механизма антикризисного управления, дать рекомендации по инструментам механизма антикризисного управления и выявить накопленный антикризисный потенциал.

**Ключевые слова:** кризис, предприятие, механизм антикризового управления, интегральный показатель эффективности механизма антикризисного управления, антикризисный потенциал.

In the article the procedure of choice crisis management mechanism in the mechanical engineering enterprises as the basis for the accumulation crisis potential. The author defines that the basis of selection mechanism of crisis management is to diagnose the crisis. Evaluation of the effectiveness of existing mechanisms proposed exercise by calculating the integral index of the effectiveness of the crisis management system for balanced scorecard. Proposed interpretation of the integral index limits the effectiveness of the crisis management for choice of the instruments of crisis management, adequate state of crisis at the enterprises. The use of mathematical tools and phasing of the proposed withdrawal of the company from a state of crisis, make it possible to calculate the predicted values of the integral index of the effectiveness of the crisis management, provide advice on crisis management tools and machinery gained detect crisis potential.

**Keywords:** crisis, enterprise mechanism of crisis management, integrated performance indicator mechanism of crisis management, crisis potential.

**Вступ.** В умовах світової фінансової кризи та системної кризи національного господарства для підприємств машинобудування характерним є різке та постійне скорочення основних показників фінансово-господарської діяльності, що свідчить про внутрішні кризові процеси. У цих умовах одним з першочергових завдань для підприємств машинобудування є збереження та раціональне використання наявних і потенційних ресурсів, а також вчасне формування та дієве застосування механізму антикризового управління. Він здатен забезпечити накопичення антикризового потенціалу і можливості адаптації підприємств машинобудування як до екзогенних, так і ендемогенних факторів середовища, мінімізуючи ризики поглиблення кризових явищ.

Питання сутності антикризового управління, особливостей його реалізації у практичній діяльності підприємств досліджуються у працях іноземних вчених: С.Беляєва, А.Грязнова, А.Ковальова, Е.Короткова, В.Кошкіна, Е.Мінаєва, В.Панагушина, Л.Планкетта, Н.Родіонової, А.Томпсона, В.Василенко, А.Колос, О.Копилук, О.Кузьміна, П. Круш, Л.Лігоненко, В.Мартиненка, Н. Рекової, Н.Скворцова, Н.Сейсебаєвої, О.Терещенка, О.Тридіда та ін.

Віддаючи належне значущості наукових надбань вітчизняних та закордонних вчених, слід зазначити, що у більшості наукових праць, присвячених даному питанню, увага приділяється теоретичним положенням загального характеру щодо антикризового управління. В той же час питання, пов'язані з проблемами прикладного використання інструментарію антикризового управління, його взаємозв'язку з кризовими явищами, а також формування механізму антикризового управління, оцінювання його ефективності як основи вибору раціональних заходів, які сприятимуть виходу підприємств з кризи та її недопущення, залишаються найменш висвітленими.

**Постановка завдання.** Метою статті є узагальнення наукових підходів до процедури вибору механізму антикризового управління на підприємствах машинобудування.

**Методологія.** Для досягнення поставленої мети були використані загальнонаукові та спеціальні методи наукового пізнання. Зокрема, такі методи як: діалектичний, комплексного системного підходу, наукової абстракції, аналізу і синтезу використано при вивченні та узагальненні теоретико-методичних засад антикризового управління підприємствами, механізму антикризового управління; методи екстраполяції, експертних оцінок - при виборі механізму антикризового управління; таксонометричний метод, метод гармонійних ваг – для пошуку значень інтегрального показника ефективності механізму антикризового управління на підприємствах машинобудування.

Теоретичною базою дослідження стали наукові праці вітчизняних та зарубіжних учених щодо застосування механізму антикризового управління на підприємствах.

**Результати дослідження.** В умовах кризових явищ перед підприємством стоїть завдання розробляти та запроваджувати антикризові стратегії і відповідні механізми, що дозволять швидкими темпами та з мінімальними витратами подолати і у подальшому не допускати їх розгортання. При цьому має бути враховано глибину кризи. Визначальна стратегія може бути спрямована на забезпечення стійкого зростання і розвитку за рахунок стабілізаційного або запобіжного механізму. Проте якщо підприємство знаходиться в стані кризи боргової платоспроможності (на межі банкрутства), необхідно застосовувати антикризові заходи в рамках стратегій радикального механізму.

Як свідчать результати аналізу наукової літератури [5-7], вибір механізму антикризового управління на підприємствах машинобудування доцільно здійснювати з урахуванням послідовності взаємопов'язаних етапів виведення підприємства зі стану кризи (рис. 1).

За умови ефективного використання радикального механізму підприємство переходить до реалізації запобіжного механізму, у разі неефективного - потрібно переглянути заходи або перейти до процедури ліквідації підприємства. У разі ефективного застосування запобіжного механізму підприємству рекомендовано перехід до стабілізаційного механізму.

Їх застосування дає можливість накопичувати антикризовий потенціал підприємства. Автор виділяє три моделі, які використовуються у фінансовому аналізі для виявлення можливостей накопичення антикризового потенціалу підприємства машинобудування (табл. 1).

Обґрунтуємо процедуру вибору механізму антикризового управління на підприємствах машинобудування як основу для накопичення антикризового потенціалу.

Основою вибору механізму антикризового управління є діагностика кризового стану. У процесі її здійснення є дуже важливим вивчення динаміки основних показників діяльності підприємства за певний період, найчастіше це останні 5-8 років. Це дозволяє виявити терміни, в які підприємство почало погіршувати свої показники, і виявити причини кризи, оскільки відомий приблизний часовий проміжок.

Наступним кроком є оцінювання ефективності наявного механізму антикризового управління підприємства. Її в цілому запропоновано оцінювати шляхом розрахунку інтегрального показни-

ка ефективності механізму антикризового управління за показниками збалансованої системи. В основу розрахунку інтегрального показника покладена думка, що кількісні показники за 4-групами збалансованої системи (ліквідність, фінансова стійкість, ділова активність та якість менеджменту) впливають на показник антикризового управління підприємства ( $I_{AKU_p}$ ), який в свою чергу виступає індикатором ефективності механізму антикризового управління та має статистичний зв'язок з 4-ма складовими-індексами.



Рис. 1. Блок-схема поетапного виведення підприємства із стану кризи  
Джерело: Запропоновано автором

Таблиця 1

### Основні моделі фінансового аналізу для виявлення можливостей накопичення антикризового потенціалу на підприємствах машинобудування

Назва моделей	Структурні елементи	Переваги використання
Дескриптивні (описові) моделі	В основі лежить бухгалтерська звітність: вертикальний і горизонтальний аналіз фінансової звітності, побудова системи звітних балансів, система аналітичних коефіцієнтів.	Є найбільш часто використовуваними при проведенні фінансового аналізу.
Нормативні моделі	В основі - необхідні розраховані показники, з якими порівнюють реальні отримані результати, т. е. існує система нормативів, яка визначає бажане і задовільний стан підприємства як мета діяльності, а аналіз отриманих результатів дозволяє визначити ступінь досягнення підприємством цього стану	Використовуються переважно при проведенні внутрішнього фінансового аналізу.
Предикативні моделі (прогнози)	Моделі ситуаційного аналізу, моделі динамічного аналізу, критичні моделі	Дозволяють досліджувати вплив різноманітних факторів на кінцеві результати, можливість отримання беззбиткової бухгалтерської звітності.

Джерело: Розроблено автором на основі [1-4]

З метою обґрунтування вибору механізму антикризового управління підприємством необхідно визначити межі значень інтегрального показника.

При визначенні межі значень інтегрального показника було використано визначення прогнозного значення за екстраполяційним методом гармонійних ваг. Він є методом адаптивного прогнозування, який ґрунтується на принципі різної інформаційної цінності окремих рівнів ряду динаміки для розрахунку прогнозованого показника. На відміну від методу експоненційного згладжування Р. Брауна в методі гармонійних ваг застосовується плинний тренд, а не плинна середня [2-3].

Перед застосуванням методу гармонійних ваг необхідно перевірити початковий ряд динаміки на відсутність різких стрибків і достатність інформаційної бази для прогнозування.

У процесі застосування методу гармонійних ваг формуються фази. До них входять  $k$ -рівнів (3 або 5) початкового ряду динаміки. Першу фазу утворюють рівні  $y_1, y_2, \dots, y_k$ , другу –  $y_2, y_3, \dots, y_{k+1}$ , останню –  $y_{n-k+1}, y_{n-k+2}, \dots, y_n$ . Кількість утворених фаз буде рівна  $K = n - k + 1$ .

Для кожної фази за допомогою методу найменших квадратів знаходимо лінійні рівняння регресії (рівняння плинних трендів):

$$\hat{y}_i(t) = b_{0i} + b_{1i}t \quad (i = \overline{1, K}; \quad t = \overline{i, i + k - 1}) \quad (1)$$

На основі знайдених трендів обчислюють середні значення плинного тренду в точках  $i = \overline{1, n}$ .

Для виконання наступних кроків необхідно перевірити припущення про те, що відхилення від плинного тренду мають випадковий характер і становлять стаціонарний процес. З цією метою використано автокореляційну функцію помилок. Якщо відзначене припущення виконується, то наступним кроком реалізації методу гармонійних ваг є розрахунок середніх приростів. Спочатку розраховують прирости за такою формулою:

$$W_{t+1} = \bar{y}(t+1) - \bar{y}(t) \quad (2)$$

Потім знаходять середній приріст за формулою:

$$\bar{W} = \sum_{t=1}^{n-1} C_{t+1} \cdot W_{t+1} \quad (3)$$

Величини  $C_{t+1}$  – гармонійні коефіцієнти, які розраховують на основі гармонійних ваг. Для визначення гармонійних ваг користуються співвідношенням:

$$m_{t+1} = \sum_{i=1}^t \frac{1}{n-i} \quad (4),$$

$$m_{t+1} = m_t + \frac{1}{n-t} \quad (t = \overline{1, n-1}) \quad (5)$$

Найбільш ранній інформації надається вага  $m_2 = 1 (n - 1)$ .

Гармонійні коефіцієнти визначають за формулою:

$$C_{t+1} = \frac{m_{t+1}}{n-1} \quad (6)$$

Точковий прогноз знаходять як суму останнього значення ряду динаміки і середнього приросту:

$$y_{t+1}^{прогн} = \bar{y}(t) + \bar{W} \quad (7)$$

Інтервал довіри прогнозного значення знаходять користуючись нерівністю Чебишева для випадкової величини  $W_{t+1}$ :

$$P\{|W_{t+1} - E(W)| > a\sigma_W\} < \frac{1}{a^2} \quad (8)$$

де,  $a$  – задане ціле додатне число;  $\sigma_W$  – середнє квадратичне відхилення випадкової величини, оцінка якого становить:

$$\hat{\sigma}_W = \sqrt{\sum_{t=1}^{n-1} C_{t+1} (W_{t+1} - \bar{W})^2} \quad (9)$$

Довірчі межі для прогнозного значення показника будуть становити:

$$y_{n+\tau}^{прогн} - A(\tau)\hat{\sigma}_W \leq y \leq y_{n+\tau}^{прогн} + A(\tau)\hat{\sigma}_W \quad (10)$$

де,  $\tau$  – горизонт прогнозування, величину  $A(\tau)$  розраховують за формулою:

$$A(\tau) = a \sum_{t=1}^{\tau+1} C_{n-t+1} \quad (11)$$

З метою вибору інструментів антикризового управління, адекватних стану кризових явищ на підприємствах, запропоновано інтерпретацію меж інтегрального показника ефективності механізму антикризового управління, зокрема: в межах [0-0,3] рекомендовано використовувати інструменти запобіжного; в межах (0,3-0,6] – інструменти стабілізаційного; в межах (0,6-1] – інструменти радикального механізму антикризового управління.

Застосування математичного апарату та запропонованої етапності виведення підприємства із стану кризи (рис. 1) дають можливість розрахувати прогнозні значення інтегрального показника ефективності механізму антикризового управління.

Для підтвердження об'єктивності запропонованої моделі було обрано підприємства машинобудування, що спеціалізуються на виробництві машин та устаткування. А саме: ПАТ «Запорізький автомобільний завод» (ПАТ «ЗАЗ») та ПАТ «Автомобільна Компанія «Богдан Моторс» (далі ПАТ «АК «Богдан Моторс»), ПАТ «Черкаський автобус» та ПАТ «Завод «Часівоярські автобуси». Вони виробляють майже 63% загального обсягу автотранспортних засобів в Україні, а тому актуальною для них є фінансова діагностика та оцінювання ймовірності банкрутства.

Результати розрахунків подано у табл. 2 - 6.

Таблиця 2

**Розрахунок прогнозних значень інтегрального показника ефективності механізму антикризового управління на ПрАТ «БАЗ»**

	значення інтегрального показника (y)	Фази плинного тренду	$a_0$	$a_1$				
2005	0,49896				0,458			
2006	0,44507				0,504	0,046	0,143	0,020
2007	0,63528	2005; 2006; 2007	-136,19	0,068	0,593	0,089	0,310	0,044
2008	0,60387	2006; 2007; 2008	-158,79	0,079	0,620	0,026	0,510	0,073
2009	0,64402	2007; 2008; 2009	-8,151	0,004	0,663	0,043	0,760	0,109
2010	0,76665	2008; 2009; 2010	-162,84	0,081	0,726	0,063	1,093	0,156
2011	0,64511	2009; 2010; 2011	-0,413	0,001	0,693	-0,033	1,593	0,228
2012	0,68878	2010; 2011; 2012	79,004	-0,04	0,661	-0,03	2,593	0,370
2013	0,66000	2011; 2012; 2013	-14,312	0,007	0,672	0,011	3,593	0,513
2014	0,71000	2012; 2013; 2014	-20,673	0,011	0,697	0,025	4,593	0,656
<b>2015</b>	0,705	<b>прогноз</b>						
2017	0,728	прогноз						
2019	0,752	прогноз						

Джерело: Складено автором на основі розрахунків

Результати табл. 2 свідчать про тенденцію розгортання кризових явищ на ПрАТ «БАЗ» і підтверджують відповідно до запропонованої інтерпретації меж інтегрального показника необхідність застосування радикального механізму антикризового управління.

Таблиця 3

**Розрахунок прогнозних значень інтегрального показника ефективності механізму антикризового управління на ПАТ «ЗАЗ»**

	значення інтегрального показника (y)	Фази плинного тренду	$a_0$	$a_1$				
2005	0,29307				0,304			
2006	0,35550				0,328	0,024	0,143	0,02
2007	0,35307	2005; 2006; 2007	-59,842	0,030	0,386	0,058	0,310	0,04
2008	0,55233	2006; 2007; 2008	-197,10	0,098	0,540	0,154	0,510	0,07
2009	0,62956	2007; 2008; 2009	-277,08	0,138	0,589	0,049	0,760	0,10
2010	0,48390	2008; 2009; 2010	69,297	-0,034	0,553	-0,036	1,093	0,15

Закінчення таблиці 3

	значення інтегрального показника (y)	Фази плинного тренду	$a_0$	$a_1$				
2011	0,75345	2009; 2010; 2011	-123,88	0,062	0,688	0,135	1,593	0,22
2012	0,83723	2010; 2011; 2012	-354,58	0,177	0,868	0,180	2,593	0,37
2013	0,85	2011; 2012; 2013	-96,317	0,048	0,862	-0,006	3,593	0,51
2014	0,88	2012; 2013; 2014	-42,194	0,021	0,877	0,015	4,593	0,65
<b>2015</b>	0,879	<b>прогноз</b>						
2017	0,881	прогноз						
2019	0,883	прогноз						

Джерело: Складено автором на основі розрахунків

Результати табл. 3 також свідчать про тенденцію розгортання кризових явищ на ПАТ «ЗАЗ» та підтверджують необхідність застосування радикального механізму антикризового управління.

Таблиця 4

**Розрахунок прогнозних значень інтегрального показника ефективності механізму антикризового управління на ПАТ «АК «Богдан Моторс»**

	значення інтегрального показника (y)	Фази плинного тренду	$a_0$	$a_1$				
2005	0,54859				0,567			
2006	0,71075				0,709	0,141	0,14	0,02
2007	0,76137	2005; 2006; 2007	-212,74	0,106	0,727	0,018	0,310	0,04
2008	0,61481	2006; 2007; 2008	96,96	-0,048	0,680	-0,046	0,510	0,07
2009	0,81104	2007; 2008; 2009	-49,13	0,025	0,764	0,084	0,760	0,11
2010	0,71389	2008; 2009; 2010	-98,81	0,050	0,695	-0,069	1,093	0,16
2011	0,52850	2009; 2010; 2011	284,63	-0,141	0,611	-0,085	1,593	0,23
2012	0,79146	2010; 2011; 2012	-77,31	0,039	0,717	0,106	2,593	0,37
2013	0,58000	2011; 2012; 2013	-51,17	0,026	0,659	-0,058	3,593	0,51
2014	0,57000	2012; 2013; 2014	223,55	-0,111	0,536	-0,123	4,593	0,66
<b>2015</b>	0,539	<b>прогноз</b>						
2017	0,541	прогноз						
2019	0,543	прогноз						

Джерело: Складено автором на основі розрахунків

Результати табл. 4 свідчать про тенденцію розгортання кризових явищ на ПАТ «АК «Богдан Моторс». Вони підтверджують необхідність застосування стабілізаційного механізму антикризового управління.

Результати табл. 5 свідчать про тенденцію розгортання кризових явищ на ПАТ «Завод «Часівоярські автобуси» та підтверджують необхідність застосування радикального механізму антикризового управління відповідно до запропонованої інтерпретації меж інтегрального показника.

Результати табл. 6 свідчать про тенденцію розгортання кризових явищ на ПАТ «Черкаський автобус» та підтверджують необхідність застосування стабілізаційного механізму антикризового управління.

В межах кожного механізму доцільно застосовувати відповідні інструменти, використання яких стане основою накопичення антикризового потенціалу обраної групи підприємств машинобудування.

В межах запобіжного механізму рекомендовано використовувати такі інструменти: підтримка інвестування у виробничі процеси; мотивація акціонерів; обґрунтування здійсненості інвестиційних проектів; підтримання платоспроможності за рахунок контролю за розрахунками покупців; оптимізація витрат на виробництво; перегляд системи фінансового управління; формування резервних фондів накопичення фінансування необхідного приросту оборотних та необоротних активів

для забезпечення високих темпів росту обсягів виробництва; контроль динаміки короткострокових зобов'язань; нарощення власних засобів за рахунок емісії акцій чи залучення інвестицій.

Таблиця 5

**Розрахунок прогнозних значень інтегрального показника ефективності механізму антикризового управління ПАТ «Завод «Часівоярські автобуси»**

	значення інтегрального показника (y)	Фази плинного тренду	$a_0$	$a_1$				
ПАТ «Завод «Часівоярські автобуси»								
<b>2005</b>	0,75902				0,692			
<b>2006</b>	0,43303				0,502	-0,190	0,143	0,02
<b>2007</b>	0,51031	2005; 2006; 2007	250,02	-0,124	0,490	-0,012	0,310	0,04
<b>2008</b>	0,56469	2006; 2007; 2008	-131,62	0,066	0,565	0,075	0,510	0,07
<b>2009</b>	0,52923	2007; 2008; 2009	-18,462	0,009	0,497	-0,069	0,760	0,10
<b>2010</b>	0,32341	2008; 2009; 2010	242,84	-0,121	0,365	-0,132	1,093	0,15
<b>2011</b>	0,44925	2009; 2010; 2011	80,814	-0,040	0,435	0,070	1,593	0,22
<b>2012</b>	0,65709	2010; 2011; 2012	-335,04	0,167	0,643	0,208	2,593	0,37
2013	0,64000	2011; 2012; 2013	-191,30	0,095	0,677	0,034	3,593	0,51
2014	0,67000	2012; 2013; 2014	-12,336	0,006	0,662	-0,015	4,593	0,65
<b>2015</b>	0,664	<b>прогноз</b>						
2017	0,743	прогноз						
2019	0,821	прогноз						

Джерело: Складено автором на основі розрахунків

Таблиця 6

**Розрахунок прогнозних значень інтегрального показника ефективності механізму антикризового управління ПАТ «Черкаський автобус»**

	значення інтегрального показника (y)	Фази плинного тренду	$a_0$	$a_1$				
ПАТ «Черкаський автобус»								
<b>2005</b>	0,65691				0,617			
<b>2006</b>	0,41862				0,453	-0,164	0,143	0,02
<b>2007</b>	0,42108	2005; 2006; 2007	237,03	-0,118	0,415	-0,038	0,310	0,04
<b>2008</b>	0,49602	2006; 2007; 2008	-77,220	0,039	0,506	0,091	0,510	0,07
<b>2009</b>	0,59059	2007; 2008; 2009	-169,68	0,085	0,567	0,061	0,760	0,10
<b>2010</b>	0,47519	2008; 2009; 2010	21,438	-0,010	0,463	-0,104	1,093	0,15
<b>2011</b>	0,34795	2009; 2010; 2011	244,32	-0,121	0,416	-0,047	1,593	0,22
<b>2012</b>	0,62576	2010; 2011; 2012	-150,90	0,075	0,558	0,142	2,593	0,37
2013	0,57000	2011; 2012; 2013	-222,87	0,111	0,626	0,067	3,593	0,51
2014	0,71000	2012; 2013; 2014	-84,155	0,042	0,677	0,052	4,593	0,65
<b>2015</b>	0,679	<b>прогноз</b>						
2017	0,682	прогноз						
2019	0,684	прогноз						

Джерело: Складено автором на основі розрахунків



При реалізації стабілізаційного механізму антикризового управління доцільними є наступні: збалансування способів залучення фінансових ресурсів для мінімізації ризиків і забезпечення розширення обсягів реалізації; підбір інвестиційних проектів за окупністю, що відповідає темпам росту ринку; управління дебіторською й кредиторською заборгованістю; обмеження росту обсягів короткострокових пасивів порівняно із довгостроковими; підвищення результативності поточної виробничої діяльності; збільшення частки власного капіталу в оборотних коштах; підтримання платоспроможності за рахунок контролю за розрахунками покупців; оптимізація витрат на виробництво; перегляд системи фінансового управління; формування резервних фондів накопичення; вибір гнучких методів оновлення виробничих фондів; скорочення виплат, які здійснюються з прибутку; оптимізація структури активів, досягнення високої інтенсивності їх використання; диверсифікація постачальників; підвищення інтенсивності використання ресурсів; оптимізація цінової політики; реструктуризація портфелю короткострокових кредитів із переведенням частини їх у довгострокові.

У процесі застосування радикального механізму антикризового управління рекомендовано використання таких інструментів: економія інвестиційних ресурсів шляхом вибору перспективних бізнес-проектів та консервація капіталомістких; страхування фінансових ризиків покриття дефіциту власного капіталу; досягнення ритмічності грошових потоків; обмеження росту поточних зобов'язань; нарощення частки швидко ліквідних активів; економія, скорочення та жорсткий контроль поточних витрат; утримання результативності використання капіталу; скорочення виплат з прибутку; вживання заходів з стягнення дебіторської заборгованості; скорочення об'єму фінансових операцій на найбільш ризикованих напрямках діяльності; покриття збитків, недопущення їх накопичення, реалізація неживаних активів; пролонгація кредитних зобов'язань; ліквідація портфелю короткострокових фінансових вкладень; упровадження антикризової санації та реструктуризації.

Крім того, запропонована процедура дозволяє здійснювати прогноз ефективності застосування рекомендованого механізму антикризового управління і виявити накопичений антикризовий потенціал. Для обраних підприємств прогнозні значення інтегрального показника підтвердили ефективність застосування запропонованих механізмів антикризового управління. Лише для ПАТ «ЗАЗ» та ПАТ «Завод «Часівоярські автобуси» прогноз показав доцільність застосування оперативних антикризових дій. Для ПАТ «АК «Богдан Моторс» прогнозні значення є мінімальними, проте результати свідчать про наявність кризових явищ та неспроможність самостійно подолати їх наслідки. Також результати розрахунків дають можливість зробити висновок, що при ігноруванні наданих рекомендацій функціонування підприємств буде порушено в негативну сторону.

Графічна інтерпретація результатів подана на рис. 2.

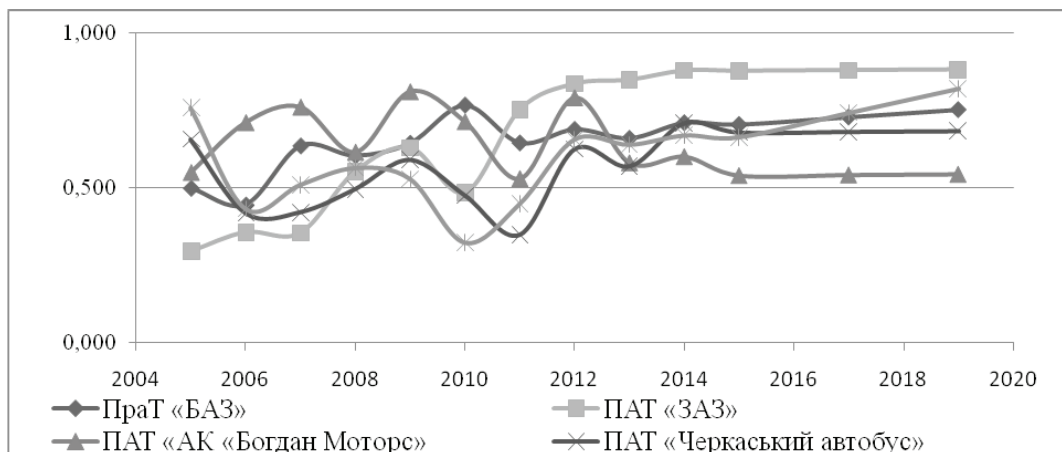


Рис. 2. Динаміка інтегрального показника антикризового управління на підприємствах машинобудування в 2005-2015рр.

Джерело: Побудовано автором на основі розрахунків

Результати рис. 2. свідчать про те, що застосування інтегрального показника ефективності механізму антикризового управління дає можливість збільшити об'єктивність при оцінці ймовірності банкрутства підприємств машинобудування за рахунок врахування нефінансових показників, що безпосередньо впливають на фінансовий стан підприємства і дають можливість накопичувати антикризовий потенціал.

Таким чином, на основі прогнозних значень інтегрального показника ефективності механізму антикризового управління для ПАТ «ЗАЗ» та ПрАТ «БАЗ», ПАТ «Завод «Часівоярські автобуси» та ПАТ «Черкаський автобус» рекомендовано застосувати радикальний механізм антикризового управління; для ПАТ «Богдан Моторс» - стабілізаційний механізм антикризового управління.

**Висновки.** Наукова новизна дослідження полягає в обґрунтуванні процедури вибору механізму антикризового управління на підприємствах машинобудування, що на відміну від наявних, базується на врахуванні значень інтегрального показника оцінювання ефективності наявного механізму антикризового управління та дозволяє на основі співвідношення антикризових заходів з фазами розгортання кризових явищ надавати рекомендації щодо вибору механізму антикризового управління, який дозволить накопичувати антикризовий потенціал.

Результати дослідження мають теоретичне та практичне значення, оскільки можуть бути використані для недопущення, попередження та ліквідації наслідків кризи на підприємстві в процесі реалізації механізму антикризового управління в рамках стратегії розвитку підприємства.

У ході досліджень було визначено, що динаміка в цілому підтверджує реальний стан підприємств та корелюється з результатами методик оцінки ймовірності банкрутства, що є найбільш прийнятними для вітчизняних підприємств.

Розраховані значення свідчать про наявність кризових явищ на підприємствах протягом аналізованого періоду та необхідність застосування запропонованої процедури вибору механізму антикризового управління залежно від індивідуальних значень інтегрального показника ефективності механізму антикризового управління.

Зважаючи на той факт, що антикризові заходи не є універсальними та уніфікованими для різних типів криз з різною глибиною та формою прояву розгортання на відповідній стадії, в перспективних подальших наукових розробках даний напрям потребує уточнення науково-методичних підходів до організації процесу антикризового управління на підприємствах машинобудування.

#### Література:

1. Белозерцев О. В. Оцінка антикризового потенціалу вугледобувних підприємств: дис. кандидата екон. наук: 08.06.01 / О. В. Белозерцев. – Алчевськ, 2003. – 209 с.
2. Благущ П. Факторный анализ с обобщениями / П. Благущ – М. : Финансы и статистика, 1989. – 248 с.
3. Леоненко М. М. Теоретико-ймовірнісні та статистичні методи в економетриці та фінансовій математиці / М. М. Леоненко, Ю. С. Мішура, В. М. Пархоменко, М. Й. Ядренко. – К : Інформтехніка, 2005. – 380 с.
4. Погребняк А.Ю. К вопросу о накоплению антикризисного потенциала на промышленных предприятиях Украины / А. Ю. Погребняк // International scientific journal «PROGRESS». - Международная академия социально-экономических наук. - Тбилиси : Международное издательство «Прогресс» - 2013. - №1-2. - С. 150-156.
5. Погребняк А.Ю. Проблеми вибору методики оцінки ефективності механізму антикризового управління на промисловому підприємстві / А. Ю. Погребняк // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2013. - № 10. - С.224-230
6. Рекова Н.Ю. Антикризові резерви формування фінансового потенціалу інституційної інфраструктури / Н. Ю. Рекова, Н. А. Ясинська // Молодий вчений : науковий журнал. – 2015. – Вип. 12 (28). – С. 82–89.
7. Сейсебаева Н.Г. Проблеми відновлення виробничого потенціалу підприємств машинобудування / Н.Г.Сейсебаева//ФормуванняринковихвідносинвУкраїні:зб.наук.праць/Наук.ред.І.Г.Манцуров.—К.,2015.—Вип. 6 (169). — С. 130—133.

**Савицька О. М.**

канд. економ. наук, доцент

**Скляр А. Ю.**

Національний технічний університет України «КПІ»

## **ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ АНТИКРИЗОВОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ**

## **ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ КОНЦЕПЦИИ АНТИКРИЗИСНОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЛИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ**

## **BACKGROUND OF FORMING OF CONCEPT OF ANTI-CRISIS FINANCIAL CONTROLLING AT THE ENTERPRISE IN THE CONTEXT OF DEVELOPMENT OF THE INFORMATION ECONOMY**

*Визначено актуальність формування концепції антикризового фінансового контролінгу на підприємстві в контексті розвитку інформаційної економіки, яка передбачає необхідність формування візії компанії в умовах трансформаційних змін в системі її управління, формує програму впровадження інформаційно-комунікаційних технологій та інтеграції інформаційних потоків на підприємстві з метою оперативного реагування на фактори зовнішнього та внутрішнього середовища організації; представлено результати аналізу основних показників фінансової стійкості та платоспроможності досліджуваного підприємства; виявлено передумови впровадження концепції антикризового фінансового контролінгу на підприємстві; доведено, що запровадження трансформаційних змін в систему антикризового управління на основі системного підходу та інтеграції організаційно-економічного й інформаційного забезпечення в контексті розвитку контролінгу на підприємстві надає змогу оперативно контролювати процес виконання поставлених цілей та допомагає підвищити ефективність його функціонування в умовах економічної та політичної нестабільності в країні і світі.*

**Ключові слова:** фінансовий контролінг, концепція антикризового фінансового контролінгу.

*Определена актуальность формирования концепции антикризисного финансового контроллинга на предприятии в контексте развития информационной экономики, которая предусматривает необходимость формирования визии компании в условиях трансформационных изменений в системе её управления, формирует программу внедрения информационно-коммуникационных технологий и интеграции информационных потоков на предприятии с целью оперативного реагирования на факторы внешней и внутренней среды организации; представлено результаты анализа основных показателей финансовой устойчивости и платежеспособности исследуемого предприятия; выявлено предпосылки внедрения концепции антикризисного финансового контроллинга на предприятии; доказано, что введение трансформационных изменений в систему антикризисного*

управления на основе системного подхода и интеграции организационно-экономического и информационного обеспечения в контексте развития контроллинга на предприятии даёт возможность оперативно контролировать процесс выполнения поставленных целей и помогает повысить эффективность его функционирования в условиях экономической и политической нестабильности в стране и мире.

**Ключевые слова:** финансовый контроллинг, концепция антикризисного финансового контроллинга.

*It was determined the relevance of forming of the concept of anti-crisis financial controlling at the enterprise in the context of the development of the information economy, which includes the need to create visions of the company in terms of transformational changes in the system it controls, forms the program of information and communication technologies and the integration of information streams at the enterprise for the purpose of rapid response to factors of the external and internal environment of the organization; the results of the analysis of the basic indicators of financial stability and solvency of the studied enterprise were presented; preconditions of introducing of the concept of anti-crisis financial controlling at the enterprise were identified; it is proved that introduction of transformational changes to system of crisis management on the basis of system approach and integration of organizational and economic and information support in the context of development of controlling the company will allow us to control quickly process of performance of goals and will help to increase the efficiency of its operations of economic and political instability in the country and the world.*

**Keywords:** financial controlling, the concept of anti-recessionary financial controlling.

**Вступ.** В умовах розвитку інформаційної економіки, економічної та політичної нестабільності в Україні й підвищення конкуренції на міжнародному й вітчизняному ринках, особливої уваги у наукових дослідженнях вітчизняних і зарубіжних науковців приділяється актуальним питанням пошуку й впровадження в систему управління фінансово-господарською діяльністю на підприємствах таких концепцій і заходів, які розроблені на превентивних заходах ведення бізнесу та ефективному адмініструванні [1, с. 76] на основі аналізу передумов та ознак прояву кризових явищ на підприємстві. Високий рівень конкуренції, зміна технологій, недосконалість законодавства, глобалізація економіки, розвиток науково-технічного прогресу, некерована динаміка зміни зовнішнього середовища та інші фактори змушують підприємства перетворюватися у складні системи функціонування бізнесу [2; 3; 4; 5, с. 493].

Для забезпечення ефективної/результативної діяльності зазначених систем бізнесу керівництву доцільно передбачити/визначити трансформаційні зміни в управлінні підприємством та координувати складові системи бізнесу за допомогою використання інструментарію контролінгу, у тому числі фінансового контролінгу, контролінгу витрат та інших напрямів розвитку контролінгу. При цьому варто формувати нові концепції управління й бізнес-моделювання процесів господарювання, які нададуть можливість у майбутньому підвищити ринкову вартість компанії та основні показники її прибутковості, рентабельності, інші показники. Актуальним на думку авторів статті є орієнтація ТОП-менеджменту компаній на одну з дійових концепцій сьогодення антикризове управління на основі моделювання трансформаційних змін суб'єктів господарювання й забезпечення розвитку фінансового контролінгу на підприємстві – концепції антикризового фінансового контролінгу. Запропонована концепція передбачає необхідність формування візії компанії в умовах трансформаційних змін в системі її управління, формує програму впровадження новітніх інформаційно-комунікаційних технологій та інтеграції інформаційних потоків на підприємстві з метою оперативного реагування на фактори зовнішнього та внутрішнього середовища організації, успішного ведення антикризових програм у систему управління підприємством на засадах проведення контрольних заходів у підсистемах функціонування бізнесу та загалом у механізмі всієї господарської діяльності суб'єкта підприємництва.

Деякі питання щодо формування концепції антикризового фінансового контролінгу в системі управління організацією розглядали: М. М. Аксентюк, Е. І. Альтман, І. І. Бажан, Н. О. Бабіна, Н. Д. Бабяк, В. О. Василенко, А. В. Гладілін, С. В. Грибан, І. Є. Давидович, М. І. Іванова, В. Д. Ковалева, О. В. Коваленко, М. Х. Корецький, Г. Ю. Кюппер, О. П. Полтіна, Г. І. Просветов, М. С. Пушкар, О. М. Савицька, І. В. Семчук, М. В. Тупчій, О. О. Терещенко, І. І. Цигилик, С. Г. Фалько, Хілмар Й. Фолльмут, П. Хорват та інші вітчизняні й зарубіжні науковці, що надає можливість стверджувати про актуальність зазначеної проблематики дослідження.

**Постановка завдання.** Розкрити сутність концепції антикризового фінансового контролінгу, дослідити передумови формування організаційно-економічного забезпечення контролінгу

на засадах системного підходу до розроблення концепції антикризового управління на підприємстві на основі аналізу ознак прояву кризових явищ та аналізу показників фінансового стану діяльності досліджуваного підприємства (ТОВ «Баядера Логістик»), визначити переваги впровадження концепції антикризового фінансового контролінгу на підприємстві, розробити пропозиції першочергових антикризових заходів для промислового підприємства ТОВ «Баядера Логістик» в контексті розвитку інформаційної економіки, а також впровадження й розвитку контролінгу в Україні.

**Методологія.** У ході дослідження було використано системний підхід та методологічний інструментарій економічного і фінансового аналізу, методології фінансового контролінгу, аналізу й синтезу наукових публікацій [1 – 6, 8].

**Результати дослідження.** В умовах розвитку інформаційної економіки, нестабільного розвитку зовнішнього та внутрішнього середовища суб'єкта підприємництва, керівники вітчизняних промислових підприємств і компаній змушені впроваджувати нові концепції управління, які орієнтують їх на ефективне й оперативне регулювання фінансово-господарської діяльності на основі визначених ознак прояву і впливу кризових явищ на систему функціонування бізнесу. Як було зазначено авторами статті [1, с. 76]: «зародження кризи на підприємстві, в першу чергу, стосується неефективного менеджменту» і «завдяки *концепції антикризового фінансового контролінгу*, керівництво компанії має можливість налагодити процес успішного та ефективного управління на підприємстві не залежно від зміни умов ринкового середовища та підвищення рівня конкуренції».

Зупинимось на деяких аспектах зазначеної концепції в контексті розвитку інформаційної економіки.

Термін «концепція антикризового фінансового контролінгу» має на сьогоднішній день небагато трактувань [1 – 6; 8], що спростовує визначення місця зазначеної концепції в системі управління організацією. На думку авторів представленої статті, «зазначена концепція дозволяє суб'єктам господарювання удосконалити та підвищити результативність їх виробничо-господарської діяльності зарахунок створення й затвердження програми антикризового управління та формування сценарних прогнозів зміни фінансового стану підприємства під впливом факторів зовнішнього й внутрішнього середовища, а також при запобіганні ймовірності банкрутства компанії» [1, с. 76]. Крім того, зауважимо: антикризовий фінансовий контролінг – це інтегрована система інформаційних потоків в організації, яка забезпечує можливість проведення підрозділом контролінгу на підприємстві інформаційно-аналітичної діяльності в системі приватного бізнесу та надає можливість компанії удосконалити систему контролінгу загалом та окремих її підсистем (контролінг ризиків, контролінг витрат, контролінг інвестицій, логістичний контролінг, фінансовий контролінг, контролінг персоналу тощо) й одночасно контролювати використання власного ресурсного потенціалу з метою формування превентивних дій в управлінні й забезпеченні ефективного функціонування її діяльності в короткостроковому і довгостроковому періодах.

Іншими словами: «організаційно-економічне забезпечення розвитку контролінгу на підприємстві на засадах концепції антикризового управління являє собою інформаційно-аналітичну систему, яка заснована на забезпеченні системи підтримки управління суб'єктами господарювання, що гарантує підприємствам довгострокові можливості та стабільність їх розвитку, завдяки оперативному реагуванню на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища компанії» (узагальнено авторами статті на основі [2 – 4]). Зауважимо, що важливим напрямом для ефективного управління підприємством та покращення його функціонування в умовах інформаційної економіки є впровадження програми антикризового фінансового контролінгу, а саме: діагностування проблем, визначення ключових загроз успішності діяльності компанії, аналізування окремих факторів нестабільності ринкового середовища, розроблення заходів мінімізації загроз для компанії, оцінювання результативності діяльності компанії, контроль за впровадженими антикризовими діями тощо [1, с. 76].

Як стверджують І. В. Семчук і М. В. Тупчий: «концепція антикризового управління повинна відображати базову інформацію про фінансово-господарське становище підприємства, основні цільові орієнтири, ймовірні варіанти вирішення існуючих проблем та їх експертну оцінку» [2]. Н. О. Бабіна зазначає те, що: «*антикризовий фінансовий контролінг* – це сукупність взаємопов'язаних процесів, система інформаційної підтримки антикризових рішень, в основу яких покладено використання методів та процедур фінансової діагностики, методичного та інституційного забезпечення антикризового планування, контролю та ризик-менеджменту, а також визначення шляхів досягнення цілей, які підприємство ставить у процесі реалізації антикризового управління» [4].

На основі представлених наукових трактувань проведемо фінансову діагностику суб'єкта підприємництва на прикладі ТОВ «Баядера Логістик» (м. Київ, Україна) з метою виявлення можливості удосконалення концепції антикризового фінансового контролінгу та формування

організаційно-економічного забезпечення розвитку контролінгу на засадах концепції антикризового управління. Базу апробації (підприємство ТОВ «Баядера Логістик») обрано авторами статті виходячи з позицій договірних відносин з керівництвом компанії (про проходження практики та підготовлення дипломної роботи Скляр А. Ю. під керівництвом Савицької О. М.), а також формування рекомендацій щодо удосконалення виробничо-господарської діяльності досліджуваного підприємства в умовах економічної та політичної нестабільності в країні й розроблення пропозицій оперативного контролювання процесів виконання поставлених цілей і підвищення ефективності його функціонування.

ТОВ «Баядера Логістик» – одна з найбільших компаній України, яка існує на ринку з 1991 року, входить до складу «Баядера Холдинг», основним видом економічної діяльності є оптова торгівля напоями в Україні. У складі компанії двадцять шість філій по Україні [7].

З метою виявлення необхідності впровадження на підприємстві ТОВ «Баядера Логістик» концепції антикризового фінансового контролінгу проведено її фінансову діагностику та моніторинг стану виробничо-господарської й фінансової діяльності за період 2012 – 2014 рр.

У 2014 р. спостерігається позитивна динаміка зміни основних показників виробничо-господарської діяльності підприємства ТОВ «Баядера логістик» (обґрунтовано на основі даних фінансової звітності підприємства [7]), що свідчить про відносно ефективну політику управління й контрольовану політику витрачання фінансових ресурсів підприємством.

Результати дослідження показників фінансової стійкості підприємства за 2012 – 2014 рр. представлено на рис. 1.

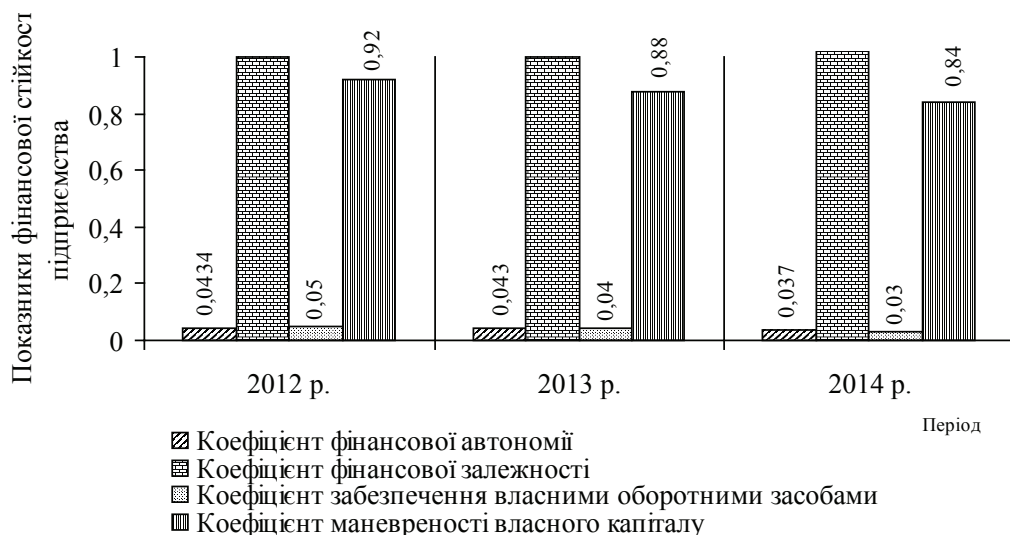


Рис. 1. Динаміка зміни основних показників фінансової стійкості ТОВ «Баядера Логістик» за 2012 – 2014 рр. (складено авторами на основі даних звітності підприємства [7])

З рис. 1 видно, що негативна динаміка зменшення показників фінансової стійкості за 2012 – 2014 рр. вказує на те, що підприємство є фінансово залежним від зовнішніх джерел фінансування, йому не вистачає власного капіталу для забезпечення поточної діяльності, спостерігаються певні проблеми платоспроможності (рис. 2), що є характерним для більшості вітчизняних товариств з обмеженою відповідальністю у періоди їх економічного розвитку та посткризові періоди розвитку економіки країни.

Динаміку зміни основних показників ліквідності підприємства ТОВ «Баядера Логістик» за 2012 – 2014 рр. представлено на рис. 2.

Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття) перевищує одиницю, що означає можливість підприємства погашати поточні зобов'язання за рахунок поточних активів на 100 %, але він (коефіцієнт загальної ліквідності) не відповідає рекомендованим значенням достатнього рівня платоспроможності (1,5 – 2,0) і має негативну тенденцію до зниження протягом 2012 – 2014 рр., що визначає недостатній рівень платоспроможності ТОВ «Баядера Логістик». Динаміка зміни коефіцієнта швидкої ліквідності має не достатньо позитивну тенденцію (незначне) зростання і формує висновок щодо незначного покращення стану платоспроможності досліджуваного підприємства та підтверджує можливість компанії своєчасно розраховуватися з поточними

зобов'язаннями у 2013 – 2014 рр. Коефіцієнт абсолютної ліквідності не задовольняє рекомендованому значенню, але має тенденцію до зростання (від 0,01 до 0,03) і показує те, що незначну частину запозичених коштів компанія може виплатити у короткостроковий термін (лише 3 % у 2014 р.), не очікуючи реалізації інших активів та оплати дебіторської заборгованості.

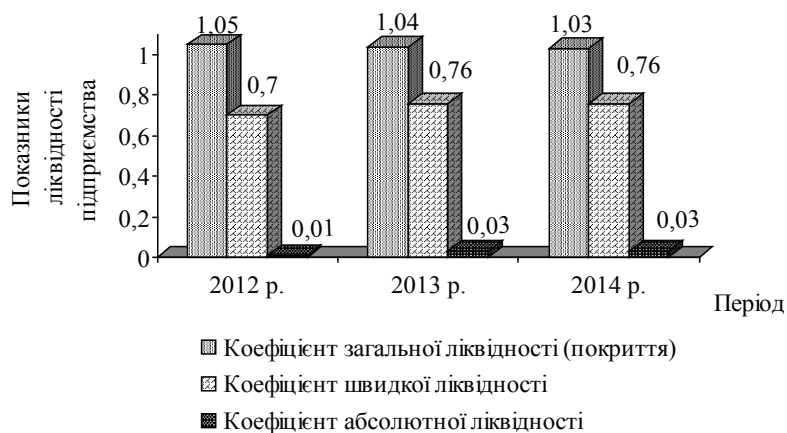


Рис. 2. Динаміка зміни основних показників ліквідності підприємства ТОВ «Баядера Логістик» за 2012 – 2014 рр. (складено авторами на основі даних звітності підприємства [7])

Представлені результати фінансового аналізу, а також результати моніторингу й діагностики виробничої та фінансово-господарської діяльності підприємства ТОВ «Баядера Логістик» за 2012 – 2014 рр. формують бачення авторів статті стверджувати про необхідність впровадити таку концепцію антикризового управління, яка б забезпечувала економічний розвиток господарюючого суб'єкта в контексті розвитку інформаційної економіки. Підприємству ТОВ «Баядера Логістик» доцільно впровадити систему трансформаційних змін – систему антикризового фінансового контролінгу, яка мала б можливість забезпечити ефективне/результативне управління компанією та ефективне управління власним капіталом, у тому числі з подальшим забезпеченням підвищення фінансової стійкості організації у майбутньому та покращення показників її платоспроможності, рентабельності та інших показників за рахунок оперативної аналітичної діяльності й контролю за станом використання ресурсного потенціалу компанії за допомогою сучасного програмного забезпечення й інформаційно-комунікаційних технологій тощо.

Першим кроком впровадження механізму антикризового фінансового контролінгу, за результатами наукових здобутків О. В. Рибак, є «підготовча основа, яка передбачає аналіз фінансового стану та головних проблем організації. Другим є сама основа впровадження проведення семінарів для персоналу щодо роз'яснення роботи про функціонування системи антикризового контролінгу; розроблення програми системного й комплексного підходу щодо антикризового контролінгу на основі існуючих проблем в організації для подальшого їх усунення; формування бюджету для впровадження зазначеної системи; тестування результатів щодо ефективності впровадження механізму. Останній крок, це автоматизація системи розроблення заходів оптимізації вирішення головних проблем, постійний контроль за ними та поступове вдосконалення системи на основі діагностики підприємства» [8].

На основі проведеного дослідження, визначено, що запровадження системи антикризового управління на основі організаційно-економічного забезпечення розвитку контролінгу на підприємстві ТОВ «Баядера Логістик» дозволить впроваджувати трансформаційні зміни, надасть змогу контролювати процес виконання поставлених цілей та допоможе забезпечити фінансову стійкість підприємства.

Таким чином, необхідність впровадження концепції антикризового фінансового контролінгу на підприємствах надасть можливість суб'єктам господарювання удосконалювати й підвищувати ефективність їх функціонування, запобігати проблемам в організаціях в умовах економічної та політичної нестабільності в країні і світі [1, с. 76].

**Висновки.** Наукова новизна дослідження полягає в тому, що, розглянувши сутність концепції антикризового фінансового контролінгу, виявлено передумови формування організаційно-економічного забезпечення розвитку контролінгу на засадах системного підходу до розроблення концепції антикризового управління на підприємстві та на основі аналізу ознак прояву кризо-

вих явищ й діагностики показників фінансового стану діяльності досліджуваного підприємства (на прикладі ТОВ «Баядера Логістик»), визначено переваги впровадження концепції антикризового фінансового контролінгу на підприємстві в контексті розвитку інформаційної економіки та розвитку контролінгу в Україні. За результатами дослідження, авторами було представлено доцільність формування й впровадження концепції антикризового фінансового контролінгу в організації (ТОВ «Баядера Логістик»), і доведення того, що основними напрямками трансформаційних змін в контексті удосконалення системи управління підприємством є здатність керівництва забезпечити позитивну динаміку результативного розвитку компанії.

Результати дослідження мають теоретичне та практичне значення, а саме: набули подальшого розвитку теоретичні аспекти та практичні рекомендації при формуванні концепції антикризового фінансового контролінгу на підприємстві, що на відміну від існуючих, визначають необхідність запровадження трансформаційних змін в систему антикризового управління на основі системного підходу та інтеграції організаційно-економічного й інформаційного забезпечення в контексті розвитку контролінгу на підприємстві. Зазначене надає змогу оперативного контролювати процес виконання поставлених цілей та допомагає підвищити ефективність його функціонування в умовах економічної та політичної нестабільності в країні і світі.

Подальші наукові дослідження можуть бути спрямовані на вивчення інтеграції теоретико-методологічного інструментарію контролінгу й антикризового управління на підприємстві в умовах розвитку інформаційної економіки та розвитку системи контролінгу суб'єктів господарювання.

### Література:

1. Савицька О. М., Скляр А. Ю. Антикризовий фінансовий контролінг – концепція ефективного управління підприємством в умовах економічної нестабільності та підвищення конкуренції / О. М. Савицька, А. Ю. Скляр / Матеріали XIV Міжнародної наук.-практ. конференції «Розвиток підприємництва як фактор росту національної економіки», м. Київ, 25 листопада 2015 року. – К. : ІВЦ Видавництво «Політехніка», 2015. – С. 76.
2. Семчук І. В. Контролінг в системі антикризового управління підприємством [Електронний ресурс] / І. В. Семчук, М. В. Тупцій. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=67327>.
3. Бабіна Н. О. Антикризовий фінансовий контролінг як фактор забезпечення економічної безпеки підприємства [Електронний ресурс] / Н. О. Бабіна // «Ефективна економіка», №5, 2014. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3018>.
4. Савицька О. М., Скляр А. Ю. Організаційно-економічні особливості антикризового управління на промислових підприємствах / О. М. Савицька, А. Ю. Скляр // Сучасні підходи до управління підприємством : Збірник наукових праць VI Всеукраїнської наук.-практич. конф. з міжнародною участю, 23 квітня 2015 р. – Черкаси : видавець Чабаненко Ю. А., 2015. – С. 493 – 498.
5. Сопко В. В. Контролінг як засіб забезпечення системи економічної безпеки підприємства [Електронний ресурс] / В. В. Сопко, О. М. Ромашко. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ape\\_2012\\_2\\_21.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ape_2012_2_21.pdf).
6. Грибан С. В. Система антикризового управління підприємством [Електронний ресурс] / С. В. Грибан. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2467>.
7. Баядера Імпорт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bayadera-import.com/ru/o-kompanii>.
8. Рибак О. В. Формування механізму контролінгу в управлінні результативною діяльністю підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 [Електронний ресурс] / Рибак Ольга Вікторівна ; Хмельниц. нац. ун-т. – Хмельницький, 2015. 20 с. – Режим доступу: <http://www.khnu.km.ua/root/res/2-21-3-10.pdf>.



Ярова Ю.О.  
Артеменко Л.П.

канд. економ. наук, доцент  
Національний технічний університет України «КПІ»

## СТРУКТУРА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ

### СТРУКТУРА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

#### THE STRUCTURE OF ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE IN CRISIS CONDITIONS

У статті розглядається структура економічної безпеки підприємства, визначена сутність економічної безпеки підприємства, класифіковано та проаналізовано існуючі функціональні складові економічної безпеки підприємства. Розглянуто головну мету кожної функціональної складової економічної безпеки підприємства. Проведено огляд теоретичних підходів до визначення поняття соціальної безпеки підприємства різними авторами. Детально розглянуто аспекти функціонування системи економічної безпеки підприємства. Значну увагу приділено інноваційній складовій економічної безпеки підприємства: розглянуто три складові маркетингового забезпечення, завдяки яким здійснюється формування інноваційної політики на підприємстві. Розглянуто термін «інновація» та досліджено, що саме інновації покладено в основу забезпечення інноваційної складової системи економічної безпеки підприємства. Проведено огляд теоретичних підходів до визначення поняття інноваційної безпеки підприємства різними авторами. Визначені завдання, що стоять перед системою забезпечення економічної безпеки підприємства, запропоновані підходи до їх вирішення.

**Ключові слова:** економічна безпека підприємства; фінансова складова; соціальна складова; кадрова складова; юридична складова; інноваційна складова.

В статье рассматривается структура экономической безопасности предприятия, определены сущность экономической безопасности предприятия, классифицированы и проанализированы существующие функциональные составляющие экономической безопасности предприятия. Рассмотрена главная цель каждой функциональной составляющей экономической безопасности предприятия. Проведен обзор теоретических подходов к определению понятия социальной безопасности предприятия разными авторами. Подробно рассмотрены аспекты функционирования системы экономической безопасности предприятия. Значительное внимание уделено инновационной составляющей экономической безопасности предприятия: рассмотрены три составляющие маркетингового обеспечения, благодаря которому осуществляется формирование инновационной политики на предприятии. Рассмотрен термин «инновация» и исследовано, что именно инновации положены в основу обеспечения инновационной составляющей системы экономической безопасности предприятия. Проведен обзор теоретических подходов к определению понятия инновационной безопасности предприятия разными авторами. Определены задачи, стоящие перед системой обеспечения экономической безопасности предприятия, предложены подходы к их решению.

**Ключевые слова:** экономическая безопасность предприятия; финансовая составляющая; социальная составляющая; кадровая составляющая; юридическая составляющая; инновационная составляющая.

*The structure of economic security of enterprise, certain essence of economic security, is examined in the article, the existent functional constituents of economic security of enterprise are classified and analysed. The primary objective of every functional constituent of economic security of enterprise is considered. The review of the theoretical approaches is conducted near determination of concept of social safety of enterprise by different authors. The aspects of functioning of the system of economic security of enterprise are considered in details. Considerable attention is spared to the innovative constituent of economic security of enterprise: it is considered by three constituents of the marketing providing, due to that forming of innovative politics comes true on an enterprise. The term «innovation» is considered and investigated, that exactly innovations are fixed in basis of providing of the innovative component system of economic security of enterprise. The review of the theoretical approaches is conducted near determination of concept of innovative safety of enterprise by different authors. Set tasks that stand before the system of providing of economic security of enterprise, offered approach to their solution.*

**Keywords:** *the economic security of the enterprise; the financial component; the social component; the staff component; the legal component; the innovation component.*

**Вступ.** Необхідність постійного забезпечення економічної безпеки підприємства зумовлюється об'єктивно наявним для кожного суб'єкта господарювання завданням забезпечення стабільності функціонування та досягнення головних цілей діяльності. Економічна криза ще більш збільшила різного роду небезпеки і загрози діяльності підприємств [1, с.63].

Аналіз діяльності підприємств показує, що перед ними гостро стоять питання, які пов'язані з фінансовою, виробничою, технологічною, інвестиційною та інформаційною сферами діяльності. На їхню діяльність також впливає макроекономічна нестабільність, структурна незбалансованість, неадекватне державне втручання. Тому підприємство, як первинна ланка національного господарства, для стабілізації фінансового стану, макроекономічного стану країни, повинно значну увагу приділяти своїй економічній безпеці.

Поняттю економічної безпеки підприємства та чинникам впливу на діяльність підприємства приділена увага в працях вітчизняних вчених, таких як: О.І. Барановський, І. О. Бланк, О. І. Захаров, П. Я. Пригунов, В. С. Сідак, М. І. Камлик, В. М. Геєць, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк, Шкарлет С. М. та ін [2 – 7].

Визначення або уточнення сутності та оцінки економічної безпеки різних рівнів економіки набувають особливої актуальності. Про це свідчить значна кількість наукових праць, які присвячені саме цій проблемі. Необхідно зазначити, що погляди більшості вчених щодо цієї проблеми, значно відрізняються, а іноді є протилежними, тобто тривають дискусії відносно концептуальних підходів до визначення сутності категорії «економічна безпека», щодо спектру функціональних складових цієї категорії, складу оціночних критеріїв, складових економічної безпеки тощо [1, с.63]. Саме тому актуальним на сьогодні залишається вивчення сутності категорії «економічна безпека», її напрямів забезпечення, управління засобами захисту, виявлення спроб та фактів порушень та вживання заходів щодо їх нейтралізації, удосконалення структури економічної безпеки підприємства.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є комплексне вивчення структури та функціональних складових економічної безпеки підприємства для управління економічною безпекою підприємства в умовах кризи. Досягнення поставленої мети зумовлює вирішення наступних завдань: визначити структуру, її сутність та складові економічної безпеки підприємства; проаналізувати функціональні складові в забезпеченні економічної безпеки підприємства.

**Методологія.** У процесі виконання даної статті було використано сукупність загальних та специфічних наукових методів: порівняльний аналіз для визначення оцінки та критеріїв ефективності управління складовими економічної безпеки підприємства, наукового узагальнення – для формування завдань наукового дослідження, а також теоретичного узагальнення – для визначення теоретичних основ щодо змісту функціональних складових економічної безпеки підприємства.

**Результати дослідження.** Економічну безпеку підприємства характеризують якісні та кількісні показники, що залежать від спроможності керівництва підприємства та спеціалістів ефективно уникнути можливих загроз і ліквідувати шкідливі наслідки негативних складових зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства.

**Розглянемо сучасні визначення поняття «економічна безпека підприємства» різними авторами.** Так, наприклад, Грунін О. А. визначає економічну безпеку підприємства як стан господарчого суб'єкта, у якому він при найбільш ефективному використанні корпоративних ресурсів досягає послаблення, запобігання або захисту від існуючих небезпек та загроз або непередбачених обставин і в основному забезпечує досягнення цілей бізнесу в умовах конкуренції та господар-

чого ризику [8]. Олейніков Є. А. – «Стан найбільш ефективного використання ресурсів для подолання загроз і забезпечення стабільного функціонування підприємства сьогодні і в майбутньому» [9].

Економічна безпека підприємств забезпечує виконання вимог національної безпеки. Однак виконання цих вимог можливе при достатній економічній безпеці. Водночас виконання окремих вимог національної безпеки сприяє й економічній безпеці підприємств. Це обумовлено тим, що окремі напрями різних видів безпеки мають подвійне (і навіть більше) призначення, що забезпечує тісні взаємозв'язки між ними. Аналіз сутності цієї проблеми дозволяє на евристичному рівні сформулювати такі основні вимоги до економічної безпеки підприємства:

– економічна безпека країни має бути збалансована з іншими господарськими компонентами так, щоб, забезпечуючи безпеку, не завдавати збитків розвитку країни і добробуту громадян;

– розподіл ресурсів, які виділяються на потреби організації з урахуванням виконання першої вимоги, і фінансово-бюджетна політика держави мають бути ефективними у розумінні досягнення максимально можливого рівня вирішення всієї сукупності завдань щодо забезпечення безпеки країни;

– ритмічність економічного забезпечення організації повинна знаходитися у повній відповідності з бюджетним процесом. Кожний фінансовий рік повинен починатися з раціональним, затвердженим бюджетом. При виконанні бюджету слід гарантувати своєчасне надходження передбачених фінансових засобів.

В результаті дослідження стратегій підприємств-лідерів, порівняння з положеннями загальної теорії систем, принципами забезпечення економічної безпеки та заходами реагування на зміни зовнішнього середовища виявлено, що тип розвитку підприємств визначається видом його безпеки, що відображається в динаміці економічних показників. Кожному типу розвитку властиві специфічні фактори ризику, що зумовлюють особливості системи управління ними. Вибір стратегії розвитку є функцією від параметрів безпеки, що формують межі, в яких підприємство зберігає економічну цілісність в процесі реалізації обраної стратегії з урахуванням нових факторів ризику.

Таблиця 1

#### Типи розвитку промислових підприємств в контексті видів безпеки складних систем

Тип розвитку підприємства	Основні процеси приросту вартості	Вид безпеки та характерні показники	Характеристика факторів ризику підприємства
Обмежений перспективний розвиток	операційні	Фінансова безпека в короткостроковому періоді (показники ліквідності, платоспроможності)	Ендогенні фактори, визнані помилками при розробці базової конкурентної і функціональної стратегій підприємства
	Операційні	Фінансова безпека в довгостроковому періоді (структура капіталу, джерела формування для забезпечення запасами та витратами)	
Просте відтворення	Інвестиційні	Статична економічна безпека (показники стійкості тренда кінцевих результатів діяльності)	Ендогенні фактори ризику, пов'язані зі зміною внутрішньо фірмових стандартів, опором персоналу до змін. Екзогенні фактори інвестиційних рішень довгострокового характеру
Розширене відтворення	Інвестиційно-адаптаційні	Динамічна економічна безпека (характеристики показників зміни ресурсного потенціалу, економічної доданої вартості, інтегрального рівня безпеки підприємства)	
Інтенсивний розвиток	Адаптаційно-інвестиційні		
Стойкий розвиток	Адаптаційно-інноваційні	Збалансована стійка безпека (параметри економічного потенціалу, частка ринку та конкурентоспроможності підприємства та окремих господарських одиниць)	Екзогенні фактори, обумовлені специфікою інноваційних процесів і довгостроковими рішеннями
Інноваційний розвиток			

Джерело: [розроблено автором]

Ефективність сучасних підприємств визначається стратегіями, спрямованими на активне використання внутрішнього потенціалу для зміни зовнішнього середовища, а не тільки до пристосування. При цьому активна адаптація є процесом, що створює приріст вартості підприємства.

Розглянемо структуру економічної безпеки підприємства як сукупність взаємопов'язаних організаційних, фінансово-економічних та адміністративно-правових складових цілеспрямованого впливу на об'єкт управління, результатом якого має бути керована динаміка, що не допускає затяжних кризових явищ та банкрутства підприємства. Цьому мають сприяти прогнозування і планування діяльності, регулярний моніторинг та аналіз рівня економічної безпеки в поточному та перспективному періоді. В рамках моніторингу та аналізу рівня економічної безпеки підприємства необхідне використання системи показників і критеріїв як єдиної інформаційної бази для прийняття управлінських рішень щодо зміцнення економічної безпеки підприємства.

З метою досягнення найбільш високого рівня економічної безпеки підприємство має проводити роботу із забезпечення високого рівня безпеки основних функціональних складових. Структуру економічної безпеки підприємства можна подати у вигляді, представленому на рисунку.

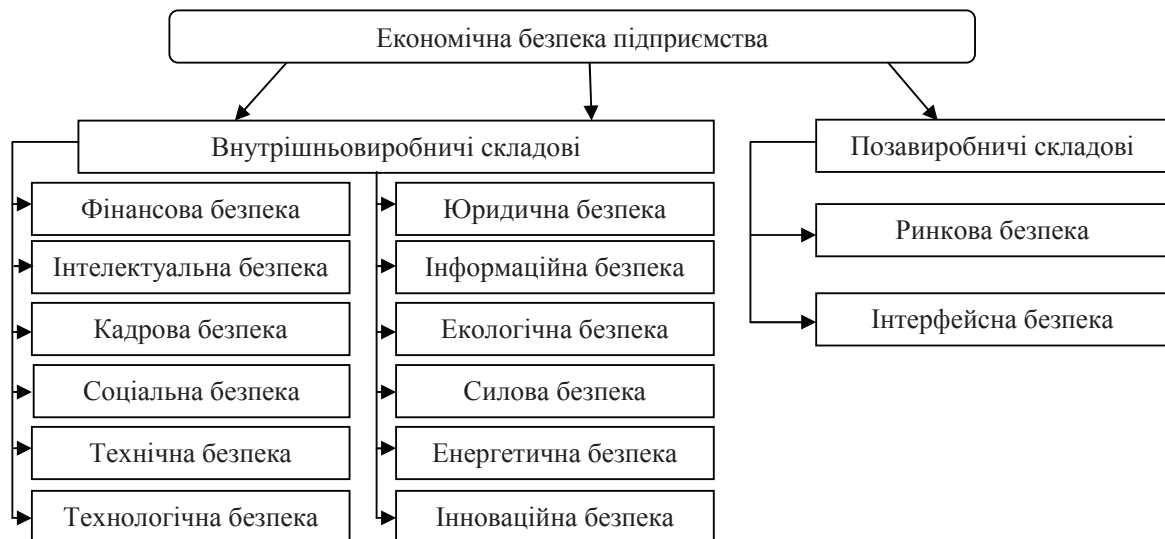


Рисунок. Структура економічної безпеки підприємства  
Джерело: [розроблено автором]

Функціональні складові економічної безпеки підприємства – сукупність основних напрямів економічної безпеки підприємства, які за своїм змістом істотно відрізняються один від одного.

Поняттю «фінансова безпека» приділяють увагу такі вчені, як Барановський О. І., Бланк І. О., Горячева К. С., Загорельська Т. Ю., Ермошенко М. М., Камлик М. І., Копилов В. А., Сідак В. С. та інші [2, 3, 6]. *Фінансова безпека підприємства* – це такий стан підприємства, що характеризується збалансованістю і якістю різних фінансових інструментів, технологій і послуг, які використовує підприємство, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію власних фінансових інтересів, місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів, а також забезпечувати ефективний і сталий розвиток фінансової системи [2].

*Інтелектуальна складова* – збереження та розвиток інтелектуального потенціалу підприємства. Головна умова забезпечення – здатність протистояти загрозам, за яких підприємство може зазнати суттєвих збитків, зниження темпів свого розвитку й зменшення капіталу [10].

*Кадрова складова* – наявність високоосвічених та кваліфікованих працівників, управлінського персоналу, відсутність масового відтоку фахівців, високий рівень їх підготовки [10].

*Соціальна безпека підприємства* має на меті не тільки його розвиток та реалізацію інтересів, а й задоволення матеріальних та нематеріальних потреб працівників. Теоретичні підходи до визначення поняття соціальної безпеки підприємства представлені у вигляді табл. 2.

*Технічна складова* – наявність високого технічного рівня виробництва: своєчасне виявлення загроз (стихийне лихо, пожежа, несанкціонований доступ на територію підприємства), виявлення протиправних дій з боку самих співробітників тощо [15].

*Технологічна складова* – високий технологічний рівень виробництва, що забезпечує конкурентоспроможність товарів і послуг та підприємства в цілому.

## Теоретичні підходи до визначення поняття «соціальна безпека підприємства»

Автор	Визначення поняття	Ознака (характеристика)
Лугова В. М., Голубева Т. В. [11, с. 70]	Створення системи взаємовигідних партнерських відносин між персоналом та керівництвом підприємства, що забезпечується задоволенням матеріальних та нематеріальних потреб працівників та реалізацією інтересів підприємства.	- взаємовигідні відносини на рівні підприємства між персоналом та керівництвом; - задоволення матеріальних та нематеріальних потреб працівників.
Омельчук С. С. [12, с. 208]	Полягає в забезпеченні прожиткового мінімуму працівникам підприємства, росту заробітної плати, системи мотивації й оплати праці за кінцевими результатами роботи, відповідності заробітної плати кваліфікації працівників.	- забезпечення прожиткового мінімуму працівника; - підтримка темпів зростання заробітної плати; - відповідність системи оплати і мотивації кінцевим результатам діяльності підприємства.
Безбожний В. Л. [13, с. 29]	Стан захищеності підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз, який досягається шляхом гармонізації та взаємоузгодження його інтересів відповідно до інтересів суб'єктів внутрішнього й зовнішнього середовища в часі та просторі.	- захищеність підприємства від внутрішніх та зовнішніх загроз; - гармонізація та взаємоузгодження інтересів підприємства та інтересів працюючих.
Іляш О. І. [14, с. 58]	Стан взаємозв'язку людських, корпоративних ресурсів і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективне використання персоналу для стабільного його функціонування та динамічного соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним загрозам.	- взаємозв'язок людських корпоративних ресурсів і підприємницьких можливостей; - ефективне використання персоналу і його стабільне функціонування; - динамічний соціальний розвиток; - захищеність від внутрішніх і зовнішніх загроз.

З точки зору науковця А. Штангрета, технологічна безпека підприємства повинна характеризуватися такими ознаками: якість і відповідність технологічного процесу виробництва та основного капіталу потребам ринку; захищеність технологічної сфери від негативного впливу зовнішніх і внутрішніх загроз; здатність технологічної сфери забезпечувати високу конкурентоспроможність [16].

*Юридична складова* – усебічне правове забезпечення діяльності підприємства, дотримання чинного законодавства, правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства [6].

*Інформаційна складова* – ефективне інформаційно-аналітичне забезпечення господарської діяльності підприємства, забезпечення захисту інформації, досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи усіх підрозділів [17].

*Екологічна складова* – дотримання чинних екологічних норм, мінімізація втрат від забруднення довкілля та руйнівного впливу результатів виробничо-господарської діяльності на стан довкілля [17].

*Силова складова* – забезпечення фізичної та моральної безпеки персоналу підприємства, його капіталу і майна, комерційних інтересів [18].

*Енергетична складова* – захищеність енергетичного потенціалу підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз, що забезпечує його стабільний розвиток відповідно до статутних завдань. Зовнішні загрози: брак зовнішніх і внутрішніх інвестицій (підвищення цін на енергоносії, слабка платоспроможність). Внутрішні загрози: неефективна організація виробничого процесу, недостатньо кваліфіковані працівники, високий ступінь спрацьованості основних засобів [19, с. 47].

В структурі економічної безпеки особливе місце займає *інноваційна складова*. На думку Краснощоквої Ю. В., в інноваційній безпеці вирішальною умовою вважається дотримання та реалізація інтересів підприємства, а така безпека безпосередньо спрямована на формування необхідних і достатніх умов для збільшення можливостей створення та використання інновацій з метою розроблення та впровадження конкурентоспроможності продукції й технологій на рівні світових стандартів [20, с. 177]. Поряд з цим Максимова Т.С., Філімонова О.В., Лиштван К.В. [21, с. 181] під інноваційною безпекою підприємства розуміють послідовну, заплановану, цілеспрямовану, комплексну діяльність підприємства щодо зміни кожного з елементів бізнесу певного підприємства, викликану попитом, обумовлену науково-технічним прогресом і спрямовану на діючу організаційну

структуру, технологічні процеси, стиль і методи управління, продукцією, що випускається, джерела сировини й матеріалів, ринки збуту.

**Висновки.** Наукова новизна полягає в розкритті залежності між типом розвитку підприємств і видом його безпеки, що відображається в динаміці економічних показників, в удосконаленні структури економічної безпеки підприємства в умовах кризи на основі виділення фінансової, інтелектуальної, кадрової, соціальної, технічної, технологічної, юридичної, інформаційної, екологічної, силової, енергетичної, інноваційної. Проведений аналіз комплексного вивчення структури показує, що для досягнення високого рівня економічної безпеки підприємство має забезпечувати структурну рівновагу основних функціональних складових.

Теоретичне та практичне значення результатів дослідження полягає в тому, що структура економічної безпеки підприємства виражається забезпеченістю підприємства якісними ресурсами, їх оптимальними запасами з урахуванням можливих ризиків господарської діяльності. При цьому всі ресурси повинні бути ефективно задіяні в рентабельне виробництво для забезпечення отримання прибутку та підтримки ліквідності підприємства. Це дозволить витримати цільові установки розвитку підприємства з точки зору економічної безпеки.

Надійна економічна безпека підприємства можлива лише за комплексного і системного підходу, що дозволяє забезпечити стратегічний розвиток підприємства, розробити тактичні та оперативні дії для мінімізації наслідків кризи та негативного впливу загроз.) Перспективою подальших досліджень є вдосконалення структури економічної безпеки підприємств за видами діяльності, розробка підходів до оцінювання рівня та оптимальної структури економічної безпеки підприємства.

### Література:

1. Череп А. В., Лубенець І. О. Концептуальні засади економічної безпеки підприємств: Вісник Запорізького національного університету №1 (5) – Запорізький національний університет, Україна – 2010 – С. 63–66. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://web.znu.edu.ua/herald/issues/2010/Vest\\_Ek5-1-2010-PDF/062-66.pdf](http://web.znu.edu.ua/herald/issues/2010/Vest_Ek5-1-2010-PDF/062-66.pdf)
2. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення). – К.: Національний торговельно-економічний університет. – 2004. – 759 с.
3. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия. К.: Ника-центр, Эльг. – 2004. – 784 с.
4. Захаров О. І., Пригунов П. Я. Організація та управління економічною безпекою суб'єктів господарської діяльності: Навч. посібник. – К., 2008. – 257 с.
5. Проблеми управління економічною безпекою суб'єктів господарювання: Монографія / Кириченко О. А., Сідак В. С. та ін. – К.: Університет «Крок». – 2008. – 403 с.
6. Камлик М. І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект: Навчальний посібник. – К.: Атіка, 2005. – 432 с.
7. Шкарлет С. М. Економічна безпека підприємства: інноваційний аспект: Монографія. – К.: Книжкове вид-во НАУ. – 2007. – 436 с.
8. Грунин О. А., Грунин С. О. Экономическая безопасность организации. – СПб.: Питер, 2002. – 160 с.
9. Олейников Е. А. Основы экономической безопасности. – М. – 1997. – 233 с.
10. Дробний Б. М. Кадрова та інтелектуальна безпека підприємства // Черкаський національний університет ім. Б. Хмельницького: [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/43\\_DWS\\_2015/Economics/10\\_203131.doc.htm](http://www.rusnauka.com/43_DWS_2015/Economics/10_203131.doc.htm)
11. Лугова В. М. Соціальна безпека як ключова підсистема безпеки підприємства / В. М. Лугова, Т. В. Голубева // Бізнесінформ. Економіка – 2011. – № 10 – С. 69 – 72.
12. Омельчук С. С. Визначення сутності поняття «економічна безпека підприємства» та його складових / С. С. Омелянчук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2008. – № 6. Т.1. – С. 206 – 210.
13. Безбожний В. Л. Вибір способу забезпечення соціально-економічної безпеки великих промислових підприємств: дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / В. Л. Безбожний // СХУ ім. В. Даля МОН України. – Луганськ, 2009. – 20 с.
14. Іляш О. І. Наукові передумови ідентифікації категорії «соціальна безпека регіону» / О.І Іляш // Збірник наукових праць Луцького національного технічного університету. Економічні науки – Сер. «Регіональна економіка». – 2010. – Вип. 7 (27). Ч. 3. – С. 37 – 62.
15. Технічна безпека на підприємстві: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://informsvit.com.ua/news/nid438.html>
16. Штангрет А. М. Ключові загрози забезпечення техніко-технологічної безпеки на підприємствах видавничо-поліграфічної галузі України / А. М. Штангрет, О. М. Петрашова // Екон. вісн. ун-ту [Переяслав-Хмельницький держ. пед. ун-т ім. Григорія Сковороди]. – 2011. – № 16/2. – С. 142–146.
17. Економіка підприємства. Підручник / За ред. А. В. Шегди, – К.: Знання, 2010 – 614 с.
18. Характеристика економічної безпеки підприємства в ситуаційному менеджменту: сутність, принципи організації та ключові завдання – Ситуаційний менеджмент: [Електронний ресурс] // Навчальні матеріали

онлайн – Режим доступу: [http://pidruchniki.com/11510513/menedzhment/harakteristika\\_ekonomichnoyi\\_bezpeki\\_pidpriyemstva\\_situatsiyomu\\_menedzhmentu\\_sutnist\\_printsipi](http://pidruchniki.com/11510513/menedzhment/harakteristika_ekonomichnoyi_bezpeki_pidpriyemstva_situatsiyomu_menedzhmentu_sutnist_printsipi)

19. Методичні підходи до оцінки енергетичної безпеки підприємства // Забезпечення енергетичної безпеки України / Рада національної безпеки і оборони України, Національний інститут проблем міжнародної безпеки. – К.: НІПМБ, 2003. – 264 с.

20. Краснощочкова Ю. В. Інноваційна безпека підприємства як запорука конкурентоспроможності в умовах інтеграції: [Електронний ресурс] / Ю. В. Краснощочкова // Управління розвитком. – 2011. – № 4 (101) – С. 177–178. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/Uproz/2011\\_4/u1104kr4.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Uproz/2011_4/u1104kr4.pdf).

21. Максимова Т. С. Формування інноваційної політики підприємства / О. В. Філімонова, К. В. Лиштван // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 2 (20) – С. 181–183.

# МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНІЗАЦІЇ

УДК 336.71

**Андрос С. В.***канд. економ. наук., доцент**Одеська національна академія зв'язку імені О. С. Попова*

## ПРОЦЕСНИЙ ПІДХІД В УДОСКОНАЛЕННІ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ БАНКОМ

## ПРОЦЕСНЫЙ ПОДХОД В СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ БАНКОМ

## *PROCESS APPROACH IN IMPROVING THE ORGANIZATION- AL STRUCTURE MANAGEMENT BANK*

Обґрунтовано необхідність визначення і нормативного закріплення статусу кредитних, клієнтських та депозитних підрозділів банку як «ризиковиків» або «продуктовиків», або продавців продуктів. Доведено необхідність уточнення завдань і відповідальності «розробників» і «ризиковиків» у частині управління ризиками на відміну від компілювання розрізаних і не систематизованих інформаційних потоків. Запропоновано розширення повноважень департаменту розвитку бізнесу шляхом декомпозиції його функцій між підрозділами з блоків «продажі» і «продукти». Удосконалено варіант організаційної структури банку «Незалежність розвитку», що базується на адміністративному суверенітеті підрозділів, відповідальних за створення і продажі продуктів. Розроблено науково-методичні положення щодо обґрунтування вибору варіанту організаційної структури управління банком з виокремленням комплексу функціональних блоків, які відповідають за основні бізнес-процеси. На початковому етапі функціонування бізнесу запропоновано створення комітету з розвитку бізнесу у відповідному організаційному складі, з відповідними функціями і повноваженнями для підвищення ефективності та стандартизації розвитку банку.

**Ключові слова:** банк, бізнес-процеси, департамент, організаційна структура, продукт, проектна група, управління

Обоснована необходимость определения и нормативного закрепления статуса кредитных, клиентских и депозитных подразделений банка как «рисковиков» или «продуктовиков», или продавцов продуктов. Доказана необходимость уточнения задач и ответственности «разработчиков» и «рисковиков» в части управления рисками в отличие от компиляции разрозненных и не систематизированных информационных потоков. Предложено расширение полномочий департамента развития бизнеса путем декомпозиции его функций между подразделениями из блоков «продажи» и «продукты». Усовершенствован вариант организационной структуры банка «Независимость развития», основанный на административном суверенитете подразделений, ответственных за создание и продажи продуктов. Разработаны научно-методические положения по обоснованию выбора варианта организационной структуры управления банком с выделением комплекса функциональных блоков, отвечающих за основные бизнес-процессы. На начальном этапе функционирования бизнеса предложено создание комитета по развитию бизнеса в соответствующем организационном составе, с соответствующими функциями и полномочиями для повышения эффективности и стандартизации развития банка.

**Ключевые слова:** банк, бизнес-процессы, департамент, организационная структура, продукт, проектная группа, управление



The necessity of defining the status of regulatory consolidation and credit units, customer units and divisions of the bank deposit products as sellers. The necessity of clarifying tasks and responsibilities of units that deals with development of products in risk management. The author proposed to empower the Department of Business Development, by the decomposition of its functions between the departments of the units 'sale' and 'products'. Improved version of the organizational and functional structure of "Independence development", based on the sovereignty administrative units responsible for creating and selling products. The scientific-methodical provisions on justification of the choice option of the organizational structure of the bank management form the complex functional units responsible for key business processes. Initially, the operation of the business proposed creation of a committee of business development in the appropriate organizational structure, with the respective functions and powers to improve the efficiency and standardization of the bank.

**Keywords:** bank, business processes, department, organization structure, product design team, management

**Вступ.** У процесі управління банком вагома роль належить організаційній структурі. З її допомогою структуруються і формалізуються підходи і методи управління, визначаються групи виконавців, розроблюються системи контролю і внутрішні взаємини, спрямовані на досягнення стратегічних цілей банку. Організаційна структура банку є тим основним елементом системи управління, що приводить у дію всі інші складові шляхом виконання об'єктами управління низки процесів (бізнес-процесів, процесів забезпечення та обслуговування), створення продуктів (послуг) і надання їх клієнтам. Від якості побудови організаційної структури (перш за все, це виражається в чисельності персоналу, розподілі виконуваних ними функцій і якості бізнес-процесів) залежить конкурентоспроможність і успіх банку в цілому.

Однак в дослідженнях організаційних структур управління банком не завжди розглядається інформаційна взаємодія її елементів, хоча вдосконалення руху інформаційних потоків є важливим аспектом підвищення результативності системи управління. Іншим недоліком існуючих розробок в сфері організаційних структур управління банком є оцінювання ефективності тільки на основі фінансових результатів. Частина досліджуваних питань управління розглянута лише в теоретичному аспекті, а запропоновані методиками мало придатні для моделювання менеджменту банківської системи та кількісної оцінки її ефективності. Внаслідок на зазначене, українським банкам доводиться самостійно вирішувати дану проблему, спираючись або на практичний досвід керівника, або на теоретичну базу, призначену для підприємств, без урахування специфіки функціонування банків, і, треба визнати, прийняті ними рішення не завжди виявляються вірними.

Багато дослідників, які займалися удосконаленням організаційних структур управління, вказували на їх громіздкість і статичність, відсутність у них надійних розвинених зв'язків, перевантаження та неефективність інформаційних потоків. У ряду важливих робіт даного напрямку виділимо праці вітчизняних і зарубіжних учених В. Г. Герасимчука [1], Т. С. Смовженко [2], А. Бьерна [3], М. Мескона [4], Г. Мінцберга [5], В. Г. Еліферова [6], В. В. Репіна [7], М. Хаммера [8]. Попри вагомість висновків, сформульованих згаданими ученими, виникає необхідність внесення змін у процес формування й удосконалення організаційної структури управління банком, що, у свою чергу, вимагає подальшого розроблення методологічних і практичних положень у частині формування ефективної організаційної структури управління банком з урахуванням особливостей розвитку банківської системи України.

**Постановка завдання.** Мета дослідження: розвинути теоретичні, методологічні та методичні положення щодо удосконалення організаційної структури управління банком в умовах реформування вітчизняної банківської системи.

**Методологія.** Методологічну основу науково-практичного дослідження формують діалектичний метод наукового пізнання, фундаментальні положення теорії фінансів, стратегічного управління, концепції управління діяльністю банків, концептуальні підходи в економічній науці з вивчення проблем оптимізації організаційних структур фінансово-кредитних установ.

**Результати дослідження.** Банк, як і будь-яка інша бізнес-система, прагне виконати вимоги власників за рахунок задоволення потреб ринку і використовуючи наявні в розпорядженні ресурси й можливості. У такому разі саме керівники продуктових напрямів відіграють ключову роль, адже вони досконало знають і розуміють рушійні сили ринку, перспективи і тренди. Перед кожним керівником продуктового напрямку стоїть завдання перетворення наявної в нього інформації про ринок у конкретну продуктову пропозицію.

Таким чином, усі керівники продуктових напрямів постійно створюють у системі стратегічного управління потік інформації про можливості та загрози, представленої в цифрах, концепціях нових продуктів і перспективних планах дій, тобто формують заявки на ресурси, що вкрай потрібні для успішної реалізації стратегії розвитку банку. З другого боку, зазначені заявки повинні

порівнюватися з наявними в розпорядженні банку всіма видами ресурсів і його можливостями. Потік цих даних надходить від керівників функціональних підрозділів банку, що розпоряджаються ресурсами, і керуючих роботою регіональної мережі. Відповідальність за обробку даних, які надходять, зіставлення потреб ринку і можливостей банку, розроблення планів на всіх рівнях, порівняння їх з вимогами власників і підкріпленням бюджетами несуть підрозділи планування із залученням планово-бюджетних служб банку.

Відмітимо, що розглянута послідовність дій здійснюється банком постійно на системній основі з виділенням конкретних підрозділів, які відповідають за перелічені дії. Зазвичай, ці підрозділи відносять до Департаменту стратегічного розвитку банку. Так, до участі у проектах розроблення і модифікації продуктів залучають фахівців багатьох функціональних підрозділів банку. Під кожен проект створюється тимчасовий організаційний підрозділ – група проекту, очолювана керівником відповідного продуктового напрямку (рис. 1).



Рис. 1. Організаційна структура тимчасового підрозділу, очолювана керівником відповідного продуктового напрямку  
Джерело: удосконалено автором на основі [9].

Окрім фахівців банку, до складу проектної групи можуть включати зовнішніх підрядників. Це дозволяє банку успішно управляти витратами, у той же час залучаючи більш кваліфікованих фахівців із профільних компаній. Зазначимо, що організацію проекту й управління він веде відповідно до прийнятих у банку принципів проектного управління. Як відомо, у кожному банку система управління продуктовим портфелем побудована з урахуванням притаманних тільки йому особливостей, але навіть при цьому зберігаються багато спільних ознак.

Істотні організаційні відмінності будуть між банками, які не мають виділеного корпоративного центру (невеликі банки без великої регіональної мережі), і банками, що здійснюють управління технологіями і стандартами з виділенням профільних підрозділів в окрему централізовану структуру, єдину для всієї своєї регіональної мережі (великі універсальні банки з розвинутою регіональною мережею) [10, с. 190].

Управління портфелем продуктів – складна і безперервна діяльність, що включає не тільки розроблення й опис сприйманих клієнтом характеристик продукту. Значні зусилля, час, бюджети доводиться витрачати на створення технологічної складової продукту. Однак ці зусилля варті того, оскільки саме ці складові визначають операційну перевагу банку над конкурентами, що стає вкрай необхідним у часи цінової конкуренції і насичених ринків. Банк, здатний вибудувати досконалі внутрішні процеси, не тільки забезпечить собі сильні конкурентні позиції в сьогоденні, а й надійні перспективи на майбутнє.

У складних економічних умовах для українських банків процес управління ризиками вимагає від керівництва і власників банку організації діяльності таким чином, щоб виникаючі конфлікти інтересів у персоналу і відділів банку були врегульовані на користь оптимального збереження ефективності банківського бізнесу. Один із серйозних ризиків діяльності банків – конфлікт інтересів творців продуктів, інтересів технологів продуктів та інтересів продавців продуктів [11, с. 243].

Технологи і методологи продуктів повинні бути відокремлені організаційно і функціонально (адміністративно) від продавців, інакше, якщо методологія входить в компетенцію продавців,

то це неминуче призведе до утворення у продуктах елементів, які будуть збільшувати ризики банку в цілому. Так, продавці, бажаючи збільшити обсяги продажу продуктів, можуть закласти в його склад елементи без урахування податкових законів, які не тільки спричинять податкові претензії до клієнтів, а й власне до самого продавця продукту (банку).

Банкові потрібно конкретно визначити і нормативно закріпити статуси кредитних підрозділів банку [які супроводжують різні кредитні продукти – корпоративне кредитування, споживчі кредити, векселі й інші боргові зобов'язання, міжбанківське кредитування (МБК)], клієнтських підрозділів, депозитних підрозділів як «ризиковиків» або «продуктовиків», або продавців продуктів. До речі, у діяльності банків, наприклад, «кредитники» (роздрібні і корпоративні), зазвичай, продавцями не є, а департаменти ресурсів (у складі відділів вексельних операцій та МБК) не є «ризик-менеджерами», і при цьому часто поєднують функції «продуктовиків» і «продавців». Продаж (у т. ч. і кредитних продуктів) здійснюється підрозділами роботи з клієнтами або навіть власне керівництвом банку. Втім, кредитні підрозділи, не беручи участі у продажах, слабо виконують роль технологів продуктів і ніяк не виконують функцію з управління ризиками. Крім того, затверджені і використовувані регламенти про кредитні підрозділи здебільшого мають формальний характер і на практиці не сприяють ефективній участі кредитних підрозділів в основній діяльності банку. Тут ідеться вже не лише про контроль якості бізнес-процесів і продуктів, а й про власне розроблення самих продуктів.

Вважаємо, що розв'язати проблему можна таким шляхом: конкретизувати завдання і відповідальність «розробників» і «ризиковиків» таким чином, щоб їхня діяльність торкалась управління ризиками, а не в компіюванні розрізнених і не систематизованих інформаційних потоків (громіздких форм звітності, які не узгоджуються, а іноді скопійованих із чужої банківської практики регламентів). Принаймні, на нашу думку, ефективним варіантом розв'язання проблем із розвитку бізнесу та з діяльністю в частині створення повного спектру продуктів у банку припускає надання статусу організатора розвитку бізнесу і технолога продуктів Департаменту розвитку бізнесу (ДРБ). Варто також конкретизувати функції ДРБ, тим більше, що такий підрозділ (управління або відділ розвитку бізнесу) вже існує в деяких банках і частково виконує функції з розвитку бізнесу і створення продуктів, методологічні і технологічні функції.

Удосконалена організаційна структура управління банком повинна сприяти без конфліктів інтересів і перепонів реалізувати послідовний функціональний ланцюг (ПФЛ), зміст якого полягає в тому, що «перші – вигадують продукт, другі – створюють регламент і методику, треті – продають продукт, четверті – супроводжують, п'яті – перевіряють і т. д.». Власне кажучи, удосконалена організаційна структура банку повинна мати всі необхідні функціональні блоки для реалізації ПФЛ. Однак нині взаємодія, угруповання і склад функціональних блоків банку недостатньо забезпечують якісну реалізацію ПФЛ. Вважаємо, що для ефективною і якісною реалізації ланцюга ПФЛ у банку з усталеним і структурованим бізнесом слід використовувати розвинутий варіант організаційної структури банку, який ми пропонуємо назвати «Незалежність розвитку» (таблиця).

У такому варіанті доцільно сформувавши функціональні блоки, які відповідатимуть за основні бізнес-процеси. Блоки радимо називати дирекцією. Дирекції складатимуться з департаментів, департаменти – з управлінь, управління – з відділів. Саме керівники дирекцій і повинні сформувати правління банку разом із головою правління і виконавчими директорами (керуючий директор, комерційний директор, фінансовий директор, технічний директор).

Керівниками дирекцій банку слід призначити менеджерів із числа персоналу банку. У запропонованому варіанті ДРБ не існує як самостійний підрозділ і його функції розподілені між підрозділами з блоків «продаж» і «продукти». Вважаємо, що адміністративна незалежність підрозділів, відповідальних за продаж, створення продуктів, керування ризиками, дозволить створювати продукти і формувати методики, що враховують усі аспекти діяльності банку, реалізувати ПФЛ з узгодженням інтересів усіх зацікавлених сторін.

Слід відмітити, що ДРБ доцільно розглядати в рамках усієї структури банку, оскільки ДРБ споживає продукти (функції) інших структурних підрозділів банку. Конкретна структура залежить від того, які стратегічні цілі стоять перед ДРБ – продаж уже готових продуктів, їхній супровід на ринку і аналіз їхньої ринкової позиції або ж розроблення і створення банківських продуктів, оцінка їх якості і споживчих характеристик. Якщо ДРБ – підрозділ «продажу», він має бути елементом дирекції (блоку) продажу, якщо підрозділ «продукти» – елементом дирекції (блоку) банківських продуктів. Така структура дасть змогу забезпечити організацію ефективної взаємодії підрозділів банку і максимально стандартизувати продукти і способи їх реалізації банком, а також уникнути стратегічних помилок, пов'язаних із відсутністю належного досвіду і кваліфікації з розвитку бізнесу в банку.

**Розподіл функцій у запропонованій організаційній структурі  
управління банком (Департамент розвитку бізнесу  
у форматі «Незалежність розвитку»)**

Дирекція (Блок бізнес-процесів)	Функції	Структурні підрозділи департаменту
Продажі (Фронт-офіс) Департамент розвитку роздрібно бізнесу	Забезпечення виконання планів продажів роздрібно бізнесу. Організація управління продажами в мережі. Контроль і координація роботи відділень та інших каналів продажів у мережі. Проведення аналізу ринку й участь у розробленні стратегії залучення клієнтів. Розподіл планів продажів серед відділень, забезпечення і контроль виконання планів продажів у розрізі продуктів, послуг, сервісів. Забезпечення якісного кредитного портфеля і портфеля пасивів, недопущення утворення простроченої заборгованості за кредитами. Здійснення аналізу ефективності роботи мережі, винесення пропозицій про зміну організаційної структури, збільшення (зменшення) штату, оптимізації бізнес-процесів, процедур, регламентів. Координація роботи мережі з підрозділами ГО з метою виконання планів продажів і поставлених завдань	Управління мережі продажів [Відділ роздрібних продажів, Відділ розвитку бізнесу філіальної мережі (Група підтримки філіальної мережі), Відділ обслуговування клієнтів ГО]. Управління розвитку роздрібно бізнесу [Call Center, Група продажів, Група обслуговування і консультування клієнтів, Група зі збору простроченої заборгованості]. Управління малого бізнесу [Управляючі директори (Іванов І.І., Сидоров В.І.), Відділ продаж клієнтам малого бізнесу, Відділ структурування угод]
Департамент розвитку корпоративного бізнесу	Розроблення стратегії і побудова ефективної системи продажів корпоративного бізнесу. Розвиток корпоративного бізнесу, якісних і кількісних показників клієнтської бази. Розроблення стандартів залучення й обслуговування корпоративних клієнтів. Формування довгострокових відносин з корпоративними клієнтами	Управління по роботі з корпоративними клієнтами [Відділ по роботі з крупними клієнтами, Відділ по роботі з середніми клієнтами]
Продукти Департамент розвитку роздрібно бізнесу	Ініціювання і участь у розробленні нових продуктів, каналів просування і продажів, програм навчання, системи мотивації. Створення і супровід продуктів, моніторинг якості і модернізація продуктів, маркетинг (ринкові дослідження щодо попиту на продукти)	Управління розвитку роздрібно бізнесу [Відділ розвитку продуктів, Група пасивних продуктів, Група кредитних продуктів, Група пластикових карт, Група моніторингу за якістю обслуговування і підвищення ефективності бізнес- процесів, Група впровадження і розвитку CPM стратегії]
Департамент розвитку корпоративно-го бізнесу	Розробка й організація роботи щодо просування продуктів і послуг для корпоративних клієнтів	Управління кредитних продуктів [Відділ структурування угод, Відділ документарних операцій і торговельного фінансування, Відділ банківських продуктів і методології корпоративного бізнесу]
Управління ризиками (Мідл-офіс) Департамент контролю банківських ризиків	Спостереження за діяльністю банку в рамках лімітних ризиків, підтверджених з боку Наглядової Ради і Правління. Забезпечення визначення специфічних ризиків, вимір, оцінювання й управління на одному рівні з іншими функціями підтримки та спостереження банку. Обговорення можливих ризиків і при виникненні доведення до Наглядової Ради і Комітету управління ризиками. Забезпечення роботи системи, яка періодично доповідає про управління ризиками в кожному відділі операцій. Забезпечення загальної роботи у всіх функціях управління ризиками в банку. Нагляд за дотриманням встановлених лімітів для кредитів у філіях. Нагляд за плануванням моніторингів кредитів та за їх здійсненням. Нагляд за виконанням усіх вимог, що відносяться до всіх видів ризиків усередині банківських правил і розпоряджень	Управління кредитних ризиків [Відділ роздрібно ризик-менеджменту, Відділ кредитних ризиків в корпоративному бізнесі, Відділ проблемних активів, Служба аналізу ризиків (Відділ ринкових і операційних ризиків, Аналітичний відділ), Відділ моніторингу банківських операцій]. Управління контролю кредитних угод [Відділ по роботі із заставним майном, Відділ моніторингу кредитних угод, Відділ перевірки позичальників]

Закінчення таблиці

Дирекція (Блок бізнес-процесів)	Функції	Структурні підрозділи департаменту
Економіка Фінансовий департамент	Визначення фінансової політики банку, розроблення і здійснення заходів щодо забезпечення фінансової стійкості. Розроблення і затвердження стратегії. Стратегічне планування. Аналіз і прогнозування фінансово-економічних показників. Формування консолідованого бюджету. Формування управлінської звітності. Керування діяльністю фінансових підрозділів, організація роботи з підвищення кваліфікації працівників, надання методичної допомоги працівникам банку з фінансових питань	Фінансове управління [Відділ бізнес-планування, Відділ звітності і методології, Відділ бізнес-аналізу]. Головний бухгалтер [Відділ з податкового планування і операцій, Центр зовнішньої звітності, Бухгалтерський центр]. Казначейство [Відділ управління ліквідністю і валютними позиціями, Відділ операцій на фінансових ринках, Відділ інвестиційних послуг]
(Бек-офіс) Операційний департамент	Конвертація філій в операційні офіси. Вибудовування загальних технологічних процесів, спрямованих на оптимізацію внутрішніх процедур і персоналу. Ведення проектів спрямованих на отримання додаткового непроцентного доходу. Ведення проектів за централізацією функцій підпорядкованих підрозділів. Нормування робочого часу співробітників, участь у створенні КТР і системи мотивації для підпорядкованих підрозділів і співробітників. Організація підбору і навчання співробітників. Взаємодія із суміжними підрозділами	Операційне управління [Відділ супроводу банківських операцій (Група оформлення пасивних операцій, Група підтримки і супроводу угод з ЦП), Відділ касових операцій, Відділ кореспондентських рахунків, Головне сховище, Відділ методології і контролю операційної діяльності (Група з претензійної роботи), Відділ архівування, Відділ кредитного реєстру]. Управління оформлення кредитних угод [Відділ оформлення угод з корпоративного бізнесу, Відділ оформлення угод з роздрібного бізнесу]
Технології і засоби Департамент ІТ і автоматизації	Розроблення ІТ-стратегії банку в частині ІТ-інфраструктури: визначення ландшафту апаратних і програмних платформ, архітектури і розвитку систем обчислювальної інфраструктури, систем зберігання даних і резервного копіювання, локальних обчислювальних мереж, мереж передачі даних і телекомунікації	Управління інформаційних технологій [Відділ банківських технологій, Відділ експлуатації АВС, Відділ технічного обслуговування]
Безпека Департамент інформаційної безпеки	Економічна безпека і економічна розвідка. Фізична охорона і супровід цінностей (інкасація). Юридичний захист і супровід основної діяльності банку. Інформаційна безпека. Протидія легалізації злочинних доходів. Документальні і камеральні ревізії і контроль. Службові розслідування	Управління безпеки [Інформаційно-аналітичний відділ, Відділ режиму і охорони, Відділ інформаційної безпеки, Відділ реклами і зв'язків з громадськістю (Група маркетингу)]

Джерело: розроблено автором на основі [12].

Зазначимо, що однією з головних умов забезпечення організаційної побудови має бути підпорядкування ДРБ безпосередньо одному з виконавчих директорів. Оптимальним варіантом може бути затвердження посади комерційного директора, який на рівні з керуючим директором, фінансовим директором, технічним директором безпосередньо б підпорядковувався раді директорів банку. При цьому всі виконавчі директори (керуючий директор, комерційний директор, фінансовий директор) не повинні втручатися в сферу відповідальності один одного в оперативному й у тактичному плані, крім випадків, визначених радою директорів і необхідністю дотримання загальної бізнес-стратегії банку [12]. У свою чергу, ДРБ має включати власні підрозділи продажу, продуктів, управління ризиками, економіки, технологій і засобів, бек-офісу рівно в тій самій пропорції і в тій самій кількості, яка не порушить успішної взаємодії всіх підрозділів банку.

Згідно з нашими пропозиціями, ДРБ очолює директор департаменту, який і підзвітний комерційному директорові, котрий, у свою чергу, підзвітний раді директорів. Для цілей ефективності та стандартизації розвитку банку навіть на початковому етапі розвитку бізнесу доцільно створити комітет з розвитку бізнесу (КРБ) у складі і з повноваженнями, як це показано на рис. 2.

Запропонований нами варіант організаційної структури складено з розрахунку максимального урахування всіх можливих функцій банку. Так, ієрархію підрозділів наведено таким чином: дирекція – департамент – управління – відділ. Якщо вищий рівень підрозділу передбачається, наприклад, у статусі департаменту, пропорційно повинні змінитися статуси підрозділів, згаданих у варіантах структур [департамент – управління – відділ – сектор (продукт)].

Департаменти управління ризиками, економіки, інформаційних технологій, безпеки (див. табл. 1) не слід включати до складу ДРБ, адже якість реалізації саме цих функцій істотно залежить

від їх (департаментів) інтегрованості в загальний процес і незалежності від конкретних продуктів і бізнесу банку. Щоб успішно контролювати зазначені функції, досить створити у структурі ДРБ один підрозділ, який відповідав би за забезпечення цих функцій. У нашому варіанті, це може бути аналітичний відділ, до функцій якого можна включити: збір фінансової інформації про діяльність корпоративних клієнтів; аналіз фінансово-господарської діяльності позичальників – юридичних осіб і фінансової звітності; аналіз боргового портфеля, бізнес-плану, забезпечення за кредитним проектом; формування кредитної заявки на кредитний комітет; формування для профільних служб банку пакету документів для розкриття сутності кредитної операції і підготовки заявки для винесення на розгляд колегіального органу для прийняття рішення.

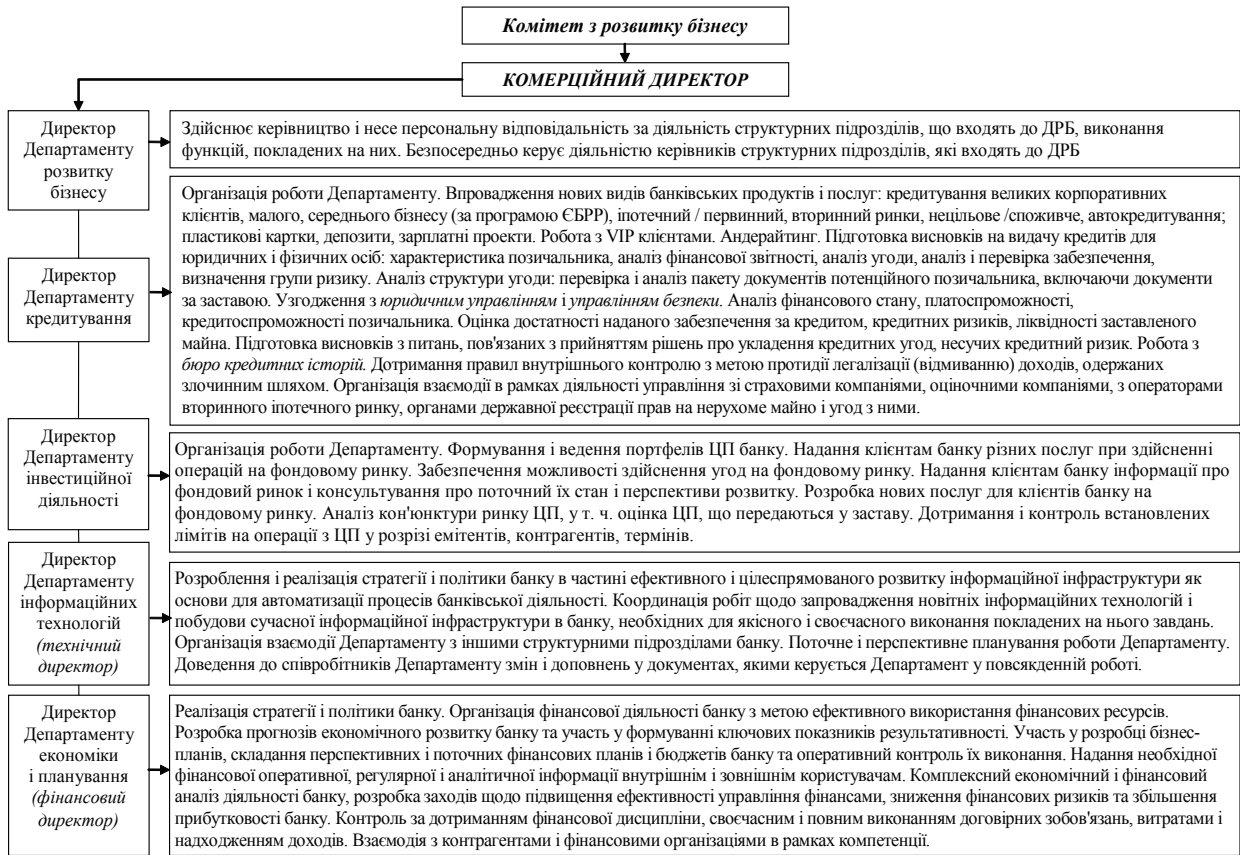


Рис. 2. Організаційний склад, функції і повноваження комітету з розвитку бізнесу  
Джерело: удосконалено автором на основі [12; 13].

Викладений вище варіант побудови організаційної структури для розвитку бізнесу банку доречний при формуванні підрозділів роздрібного і корпоративного бізнесу з деякими коригуваннями на спеціалізацію. Наприклад, склад виконавчих директорів, що підпорядковані раді директорів, можна обмежити трьома посадами – керуючий директор, директор із роздрібного бізнесу, директор із корпоративного бізнесу. Решта керівників блоків (фінанси, ризику, технології, засоби) перебуватимуть у підпорядкуванні керуючого директора. Така організаційна структура в укрупненому варіанті застосовується в міжнародній практиці при побудові ТНБГ (Citigroup, HSBC, Deutsche Bank, Societe Generale, BNP Paribas) [14, с. 359].

**Висновки.** Запропоновано науково-методичні положення щодо обґрунтування вибору варіанту організаційної структури управління банком, що передбачає формування комплексу блоків, які відповідають за основні бізнес-процеси та дозволяють урегулювати інтереси усіх зацікавлених сторін та реалізовувати послідовний функціональний ланцюг у частині створення та продажів повного спектру продуктів з наданням статусу організатора розвитку бізнесу департаменту розвитку бізнесу, функції якого розподілені між підрозділами з блоків «продажі» і «продукти». Такий варіант базується на адміністративному суверенітеті підрозділів, відповідальних за створення і продажі продуктів, управління ризиками та дозволяє уникнути помилок, пов'язаних з відсутністю певного досвіду реалізації стратегії розвитку банку.

Запропоновані методичні та методологічні положення, що трансформовані в конкретні рекомендації, дозволяють значно підвищити рівень опрацювання стратегічних управлінських рішень у частині забезпечення високих показників стійкості фінансово-кредитних установ та ліквідності їх ресурсів, і тим самим зміцнити зайняті ними конкурентні позиції, що, в кінцевому рахунку, відповідає стратегічним економічним інтересам України.

Складні економічні умови висувають до банків нові якісні вимоги, в основі яких лежить фінансова стійкість їх функціонування. Оскільки надійність банку визначається не стільки розмірами активів, скільки якістю управління кредитно-інвестиційним портфелем, збалансованим з джерелами фінансових ресурсів банку, і кваліфікацією кадрів, тому одним з напрямків реформування банківської системи є підвищення якості організаційної структури управління банком, покликаної забезпечити повсякденну, цілеспрямовану діяльність банку і його персоналу.

Перспективи подальших наукових розробок пов'язані з нагальною необхідністю наукового аналізу й узагальнення позитивного міжнародного досвіду в сфері управління банківською діяльністю. При цьому розроблені в розвинених країнах технології фінансового менеджменту повинні бути критично переосмислені з урахуванням української економічної дійсності.

### Література:

1. Герасимчук В. Г. Управление организацией : функциональный подход / В. Г. Герасимчук // *Економічний вісник НТУУ «Київський політехнічний інститут»* : Зб. наук. праць. – К. : Вид-во НТУУ «КПІ», ВПІ ВПК «Політехніка», 2014(11). – С. 255–262.
2. Смовженко Т. С. Антикризисное управление стратегическим развитием банка : монографія / Т. С. Смовженко, О. М. Тридід, В. Я. Вовк ; Нац. банк України. Ун-т банк. справи. – К., 2008. – 473 с.
3. Андерсен Бьерн. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования / Бьерн Андерсен ; пер. с англ. С. В. Ариничева ; науч. ред. Ю. П. Адлер. – М. : РИА «Стандарты и качество», 2003. – 272 с.
4. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. – 3-е изд. – М. : Вильямс, 2007. – 672 с.
5. Минцберг Г. Стратегический процесс. Концепции, проблемы, решения / Г. Минцберг, Дж. Б. Куинн, С. Гошал ; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2001, – 688 с.
6. Елиферов В. Г. Бизнес-процессы : Регламентация и управление / В. Г. Елиферов, В. В. Репин : учебник. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 319 с.
7. Репин В. В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В. Г. Елиферов, В. В. Репин. – М. : РИА «Стандарты и качество», 2004. – 408 с.
8. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации : Манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Дж. Чампи ; пер. с англ. – М. : Манн : Иванов и Фербер, 2006. – 287 с.
9. Борисов А. Финансовый продукт. Организационные основы. Примеры организационной реализации [Электронный ресурс] / А. Борисов. – 05.02.2008. – Режим доступа : <http://bankir.ru/tehnologii/s/elementi-sistemi-strategicheskogo-upravleniya-v-bankah-okonchanie-1374430>.
10. Морсман Э. М. (мл.). Управление кредитным портфелем / Э. М. Морсман-мл. ; науч. ред. В. Ионов ; пер с англ. М. Даниэль. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004 – 208 с.
11. Поморина М. А. Планирование как основа управления деятельностью банка / М. А. Поморина. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 384 с.
12. Исьемин А. Организационные структуры растущего банка, или Эффективное управление современным розничным банком-2 [Электронный ресурс] / А. Исьемин. – 03.10.2005. – Режим доступа : <http://bankir.ru/tehnologii/s/organizacionnie-stryktyri-rastyschego-banka-ili-effektivnoe-upravlenie-sovremennim-rozничnim-bankom-2-1380728>.
13. Исьемин А. Эффективное управление современным розничным банком [Электронный ресурс] / А. Исьемин. – 13.05.2004. – Режим доступа : <http://bankir.ru/tehnologii/s/effektivnoe-upravlenie-sovremennim-rozничnim-bankom-1380599>.
14. Ларионова И. В. Риск-менеджмент в коммерческом банке : монография / кол. авт. ; под ред. И. В. Ларионовой. – М. : КноРус, 2014. – 456 с.

**Виноградова О. В.**

доктор економ. наук, професор

**Гусєва О. Ю.**

доктор економ. наук, доцент

**Пілігрим К.І.**

Державний університет телекомунікацій

## **ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

## **ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА ТУРИСТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ**

## **PROBLEMS OF MOTIVATION STAFF OF TOURISM ENTERPRISES**

У статті обґрунтовано науково-методичний підхід щодо виявлення проблем розвитку мотивації персоналу. Запропоновано етапи проведення аналізу мотивації персоналу туристичних підприємств. Шляхом проведення соціологічних досліджень на туристичних підприємствах доведено, що обмеженість у використанні форм розвитку мотивації персоналу є суттєвою причиною проблемою внутрішнього мотиваційного середовища, яка впливає на якість праці персоналу та не дозволяє забезпечити загальний розвиток підприємства. Обґрунтовано наслідкові проблеми як результат негативного впливу чинників внутрішнього мотиваційного середовища обстежених туристичних підприємств. Досліджено системні проблеми загального розвитку туристичного підприємства, які обумовлені впливом причинно-наслідкових проблем. Визначено ступінь впливу чинників внутрішнього мотиваційного середовища розвитку мотивації персоналу туристичних підприємств на загальний розвиток підприємства. Здійснено класифікацію проблем розвитку мотивації персоналу туристичних підприємств із урахуванням впливу чинників внутрішнього мотиваційного середовища на загальний розвиток підприємств.

**Ключові слова:** мотиваційне середовище, мотивація, персонал, розвиток, туристичне підприємство, чинник.

В статье обоснован научно-методический подход к выявлению проблем развития мотивации персонала. Предложены этапы проведения анализа мотивации персонала туристических предприятий. Путем проведения социологических исследований на туристических предприятиях доказано, что ограниченность в использовании форм развития мотивации персонала является существенной причинной проблемой внутренней мотивационной среды, влияющей на качество труда персонала и не позволяющей обеспечить общее развитие предприятия. Обоснованы следственные проблемы как результат негативного влияния факторов внутренней мотивационной среды обследованных туристических предприятий. Исследованы системные проблемы общего развития туристического предприятия, которые обусловлены влиянием причинно-следственных проблем. Определена степень влияния факторов внутренней мотивационной среды развития мотивации персонала туристических предприятий на общее развитие предприятия. Осуществлена классификация проблем развития мотивации персонала туристических предприятий с учетом влияния факторов внутренней мотивационной среды на общее развитие предприятий.

**Ключевые слова:** мотивационная среда, мотивация, персонал, развитие, туристическое предприятие, фактор.

*In the article submitted the scientific and methodical approach to the identification problems of*



*motivation. It proposes steps to analyze the motivation of tourist enterprises personnel. By carrying out sociological studies on tourism enterprises proved that the limitations in the use of forms motivation is a significant cause of the problem internal motivational environment, affecting the quality of staff work and do not allow for the overall development of the enterprise. Substantiated investigative problems as a result of the negative influence of factors internal motivational medium tourism enterprises surveyed. We investigated the systemic problems of overall development of tourist enterprises, which are caused by the influence of causal problems. The degree influence of factors internal motivational environment of motivation in tourism enterprises in the overall development of the enterprise. Implemented classification problems of motivation of the staff in tourism enterprises, taking into account the influence of factors internal motivational environment for the common development of enterprises.*

**Keywords:** *motivational environment, motivation, staff development, tourism enterprises, factor.*

**Вступ.** Сучасний стан розвитку підприємств туристичної галузі в Україні ускладнюється негативним впливом чинників зовнішнього середовища та внутрішнього мотиваційного середовища, які здійснюють демотивацію персоналу до продуктивної праці, внаслідок чого зменшуються обсяги прибутку, рентабельність і сукупна продуктивність. Усі проблеми розвитку мотивації персоналу на туристичних підприємствах пропонується згрупувати за причинно-наслідковим критерієм. До причинних проблем доцільно віднести ті, що безпосередньо формуються у внутрішньому мотиваційному середовищі та впливають на мотивацію персоналу, до наслідкових – проблеми, що зумовлюють вплив на якість праці персоналу під впливом цих чинників, та системні, що є результатом демотивації персоналу, та відбиваються у негативному значенні результатних показників, і характеризують гальмування загального розвитку підприємства.

Вивченню проблем розвитку мотивації персоналу туристичних підприємств на цей час присвячено значну кількість наукових досліджень. На внутрішніх чинниках, які гальмують розвиток мотивації персоналу туристичних підприємств, концентрують увагу, наприклад, такі вчені, як: О. В. Плугарь, якою докладно досліджено вплив такого важливого чинника, як рівень доходу та заробітної плати на мотиви персоналу та встановлений взаємозв'язок зі структурою персоналу [1, с. 65]; Я. І. Алмашій пов'язує вплив цього чинника на зміну продуктивності праці, встановлює залежність між рівнем інвестування й кількістю та якістю туристичних послуг, середньообліковою кількістю працівників, рівень мотивації яких пов'язується з цими чинниками [2, с. 140–142]; О.О. Колесник у своїх дослідженнях встановлює безпосередню залежність між мотивами персоналу, рівнем заробітної плати, трудовим потенціалом, від якого залежить розвиток туристичної інфраструктури, валові туристичні потоки, продуктивність праці у галузі, обсяг наданих туристичних послуг, витрати, пов'язані з їх наданням, прибуток і рентабельність [3, с. 10–12]. Очевидно, що дослідження цих учених акцентують увагу на матеріальній складовій мотивації.

У той же час, окремі вчені більше уваги приділяють саме чинникам нематеріальної мотивації. Так, наприклад: Н. І. Остап'юк звертає увагу на погіршення матеріально-технічної бази, неймовірно складну фіскальну ситуацію, несприятливий інвестиційний клімат [4, с. 103–107], що гальмують розвиток мотивації «ззовні»; більш докладно вивчає зовнішні чинники розвитку мотивації персоналу туристичних підприємств Е. В. Щепанський, який визначає гальмівний вплив таких чинників, як: нестабільність внутрішньої політики, нерозвинутість транспортної інфраструктури, недосконалість законодавчого та економічного стимулювання розвитку туризму, відсутність єдиної політики держави та місцевої влади у створенні позитивного іміджу України, як країни туризму тощо [5, с. 43]. У дослідженнях цих учених увага концентрується на чинниках, які формуються у зовнішньому середовищі, не пов'язані з матеріальними, але, при цьому, безпосередньо впливають на мотивацію персоналу туристичних підприємств.

Таким чином, вчені приділяють увагу як матеріальним, так і нематеріальним чинникам впливу на мотивацію персоналу, що формуються як у внутрішньому, так і зовнішньому середовищі. Однак, у їхніх дослідженнях чітко не визначено причини та наслідки впливу цих чинників на мотивацію персоналу, від зміни якої повинен залежати розвиток туристичних підприємств. При цьому, більш глибокого дослідження потребує обґрунтування чинників впливу на мотивацію персоналу та вплив мотивації на розвиток туристичних підприємств.

**Постановка завдання.** Отже, метою наукового дослідження є виявлення проблем розвитку мотивації персоналу туристичних підприємств та їх класифікація з урахуванням таких, які впливають на мотивацію, та таких, які залежать від мотивації, та характеризують зміну загального стану розвитку підприємства.

**Методологія.** Для досягнення поставленої мети було використано сучасні методи дослідження,

зокрема: методи аналізу та синтезу, індукції та дедукції - для виявлення особливостей формування мотивації персоналу на туристичних підприємствах; системно-структурний аналіз - для уточнення та впорядкування понятійного апарату; економічний та порівняльний аналіз для дослідження динаміки основних результатних показників діяльності туристичних підприємств; методи експертної оцінки та анкетування для проведення діагностики зовнішнього мотиваційного середовища та аналізу мотивації персоналу туристичних підприємств; узагальнення – для встановлення проблем розвитку мотивації персоналу туристичних підприємств; структурно-функціональний підхід – для визначення та відбору чинників розвитку мотивації персоналу підприємств.

**Результати дослідження.** У дослідженні розроблено методiku аналізу мотивації персоналу туристичних підприємств, на основі якої обґрунтовано проблеми внутрішнього мотиваційного середовища обстежених підприємств; визначено ступінь впливу чинників внутрішнього мотиваційного середовища розвитку мотивації персоналу туристичних підприємств на загальний розвиток підприємства; запропоновано науково-методичний підхід щодо характеристики проблем розвитку мотивації персоналу туристичних підприємств із урахуванням впливу чинників внутрішнього мотиваційного середовища на загальний розвиток підприємства.

Для визначення проблем розвитку мотивації та їх подальшого групування пропонується методичний підхід, схематично представлений на рисунку, у якому передбачається послідовне встановлення залежностей: між динамікою основних результатних показників туристичних підприємств і туристичної галузі на макро- та мезорівнях (I етап); між чинниками внутрішнього мотиваційного середовища розвитку мотивації персоналу туристичних підприємств і зміною основних результатних показників їхньої діяльності (II етап), визначенням ступеня впливу цих чинників на мотивацію персоналу (III етап); між проблемами розвитку мотивації персоналу та проблемами розвитку підприємств у цілому під впливом цих чинників. При цьому, методами дослідження при вирішенні I етапу обрано економічний та порівняльний аналіз на основі використання офіційних статистичних даних, які надано туристичними підприємствами, а наступних етапів (II-IV) – соціологічні дослідження та експертні оцінки, де експертами обрано керівників туристичних підприємств.

Аналіз розвитку мотивації проведено на 16 туристичних підприємствах, групованих у III кластери: кластер I – 8 туристичних підприємств (ТОВ «Готель «Донбас Палас», ТОВ «Готель «Раманда Донецьк», ТОВ Готель «Ліверпуль», ППТОВ «Готель «Вікторія», ТОВ «Shakhtar Plaza», Мотель «Ізмайлівський двір», Мотель «Централь» (м. Макіївка), ПП Шаповалов А.Г «Мотель «Околиця»; кластер II – 4 туристичні підприємства (Приватний пансіонат «Міраж» (п. Мелекіно), ПП «Вілла «Меотіда», гостьовий будинок «Маленька Росія» (Маріуполь), ПП «Шилін Ю.О.» «Лісові котеджі «Шервуд»); кластер III – ПП «Агат-МСД» (м. Донецьк), ТОВ «Музенідіс Травел» (м. Донецьк), ТОВ «Супутник-Донецьк», ТОВ «Діоніс» (м. Донецьк). До I кластерної групи віднесено туристичні підприємства готельного типу, до II – спеціалізовані засоби розміщення, до III – туристичні оператори та туристичні агенції.

Виконання I етапу за розробленим методичним підходом (рисунок) на обстежених туристичних підприємствах дозволило встановити наступні проблеми: на відміну від кластеру I (підприємства готельного типу), де лише одно з восьми підприємств в окремі періоди мало негативну сукупну продуктивність (Мотель «Централь»), і лише, поруч із цим підприємством – не рентабельну та не прибуткову діяльність (Мотель «Ізмайлівський двір»), у кластері II (спеціалізовані засоби розміщення) таких підприємств було більшість (три з чотирьох, за винятком «Лісові котеджі «Шервуд»), а у кластері III (тур. оператори та тур. агентства) – одне з чотирьох (ТОВ «Діоніс»); аналізуючи ступінь задоволеності споживачів туристичними послугами, зроблено головний висновок – більшість із опитаних споживачів вважають якість туристичних послуг неконкурентоспроможним із аналогічними послугами, які надаються за кордоном, що призводить до переважання виїзного туризму над в'їзним, та свідчить про те, що Україна – як туристична держава, не приваблює іноземних туристів; аналізуючи ж одночасний вплив чинників на надавачів і споживачів туристичних послуг, і порівнюючи індекс споживчих цін на туристичні послуги, зроблено висновок, що непродуктивна, нерентабельна та неприбуткова діяльність туристичних підприємств вимушує їхніх керівників підвищувати ціни, що ще більшою мірою «відштовхує» споживача від задоволення власних потреб у подорожах й відпочинку на Україні. Визначені загальні проблеми господарської діяльності обстежених туристичних підприємств, безумовно, гальмують їхній розвиток. Доведено, що перелічені проблеми є свідченням неефективного використання матеріальних і прирівняних до них ресурсів на вказаних туристичних підприємствах, що, як де-факто – є свідченням демотивації персоналу до їхнього раціонального використання. У той же час, на окремих із досліджених підприємств є проблеми з використанням трудових ресурсів, про що свідчить динаміка таких показників, як: «середньомісячна заробітна плата», «продуктивність праці» та «чисельність персоналу». Так, на

основі аналізу динаміки цих трьох показників зроблено наступні висновки: для підприємства ТОВ «Готель «Ліверпуль» і ТОВ «Готель «Донбас Палас» характерною тенденцією є постійне скорочення чисельності персоналу, а в окремі періоди ця тенденція спостерігається на ТОВ «Shakhtar Plaza», у Мотелі «Централь», Приватному пансіонаті «Міраж», ПП «Вілла Меотіда», Гостьовому будинку «Маленька Росія», ТОВ «Супутник Донецьк», що відбиває загальну тенденцію скорочення чисельності зайнятості у туристичній галузі в Україні; на більшості з досліджених підприємств, окрім ТОВ «Готель «Донбас Палас», ТОВ «Готель Рамада Донецьк», ТОВ «Shakhtar Plaza», ПП «Агат-МСД», ТОВ «Супутник Донецьк» і ТОВ «Музенідіс Травел», рівень середньої заробітної плати персоналу був нижчим, ніж на макро- та мезорівнях туристичної галузі в Україні на протязі всього періоду, при тому, що продуктивність праці на ТОВ «Shakhtar Plaza» та «Агат-МСД» була нижчою, а у ТОВ «Готель Ліверпуль» та ПП ТОВ «Готель Вікторія» – вищою, ніж на макрорівні туристичної галузі.

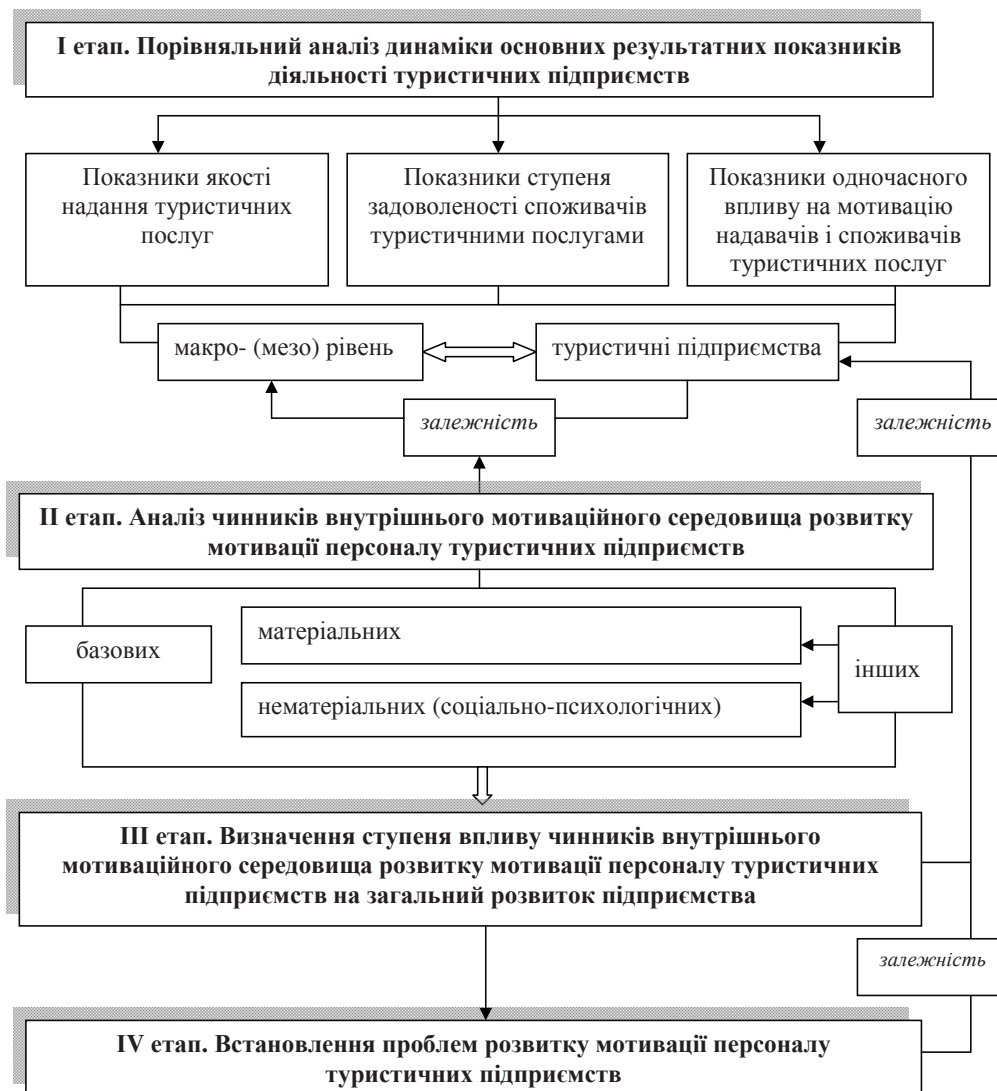


Рисунок. Етапи аналізу мотивації персоналу туристичних підприємств (авторська розробка)

Встановлені диспропорції між зміною динаміки середньої заробітної плати та продуктивності праці свідчать про втрату заробітною платою своєї стимулюючої функції на тих підприємствах, де вона виявлена. Більш парадоксальною можна визнати цю диспропорцію при порівнянні динаміки цих показників на окремих із досліджених туристичних підприємств. Так, порушення цих пропорцій за цей період і період 2012-2013 рр. виявлено на таких підприємствах, як: ПП ТОВ «Готель Вікторія», де при зростанні продуктивності праці за 2010-2012 рр. на 2,0%, середньомісячна заробітна плата зменшилася на 40,0% і, навпаки – при падінні продуктивності праці у 2012-2013 рр. на 1,0%, середньомісячна заробітна плата зросла у 2,13 рази; Мотель «Околиця», де при падінні продуктивності праці у 2012-2013 рр. на 2,0%, середньомісячна заробітна плата зросла на 16,0%;

Гостьовий будинок «Маленька Росія», де при зростанні продуктивності праці у 2010-2012 рр. на 72,0%, середньомісячна заробітна плата була зменшена на 7,0%; Лісові котеджі «Шервуд», де при зростанні продуктивності праці у 2012-2013 рр. на 1,0%, середньомісячна заробітна плата була зменшена на 2,0%; ТОВ «Діоніс», де при падінні продуктивності праці на 5,0% у 2010-2012 рр., середньомісячна заробітна плата була більше на 47,0%.

Перелічені порушення пропорцій між зміною продуктивності праці та заробітної плати свідчать про дестимулювання персоналу цих підприємств до продуктивної праці. У сукупності ці проблеми загострюють проблему розвитку мотивації персоналу до продуктивної праці. При цьому слід зазначити, що на кожному з досліджених туристичних підприємств приріст продуктивності праці у 2010-2012 рр. відбувся меншими темпами (на ПП «Агат-МСД» і ТОВ «Діоніс» відбулося падіння), ніж на мезорівні туристичної галузі, та лише у Мотелі «Централь», Приватному пансіонаті «Міраж», ПП «Вілла Меотіда» та Гостьовому будинку «Маленька Росія» – перевищили аналогічний показник на макрорівні лише завдяки більш стрімкому скороченню чисельності персоналу – тобто позитивна динаміка цього показника відбулася суто статистично.

Отже, на основі проведеного порівняльного аналізу динаміки основних результатних показників обстежених туристичних підприємств, в якому відбивається якість надання туристичних послуг, можна дійти висновку, що на окремих підприємствах відбуваються негативні тенденції щодо вмотивованості персоналу як до ощадливого використання матеріальних і прирівняних до них ресурсів, що призводить до зниження чистого доходу, сукупної продуктивності та рентабельності при зростанні операційних витрат, так і до продуктивної праці. Не менш гострі практичні проблеми на обстежених туристичних підприємствах встановлені при проведенні порівняльного аналізу динаміки основних результатних показників, в якому відбивається ступінь задоволеності споживача туристичними послугами. Характерною є проблема зменшення кількості іноземних туристів та екскурсантів. Це надає змогу переконалися у необхідності підвищення якості надання туристичних послуг суб'єктами туристичної галузі в Україні, для чого необхідно вмотивувати персонал.

Очевидно, що визначенні проблеми за блоками при проведенні порівняльного аналізу динаміки основних результатних показників за I етапом не могли не відбитися на динаміці показників, які характеризують одночасний вплив якості туристичних послуг і задоволеності ними споживачів. Так, лише на трьох із досліджених туристичних підприємств (ТОВ Готель «Рамада Донецьк», Мотель «Централь» та ПП «Вілла Меодіда») за період 2010-2012 рр. приріст обсягу реалізованих туристичних послуг був більшим, або дорівнював приросту цього показника на макрорівні та, при цьому, на кожному з підприємств він був меншим, ніж у туристичній галузі регіону, а на ПП «Агат-МСД» суттєво зменшився; при цьому, у 2013 р. як на цьому підприємстві, так і в мотелях «Ізмайлівський двір» і «Околиця» відбулося падіння обсягу реалізованих туристичних послуг; для більшості з досліджених туристичних підприємств, окрім ТОВ Готель «Донбас Палас», ТОВ Готель «Рамада Донецьк», ПП ТОВ Готель «Вікторія», ТОВ «Shakhtar Plaza», Лісові котеджі «Шервуд», ПП «Агат-МСД» і ТОВ «Супутник-Донецьк», характерною негативною тенденцією, як і для туристичної галузі в Україні, є падіння чистого прибутку як за період 2010-2012 рр., так і у 2013 р.; негативною тенденцією можна визнати той факт, що на кожному з досліджених підприємств за цей період відбувався стрімкий ріст цін на послуги, що, як де-факто, «відштовхнуло» певну кількість потенційних туристів від отримання послуг на них; усвідомлюючи цей факт, лише два з обстежених туристичних підприємств (ТОВ Готель «Рамада Донецьк» і ТОВ «Shakhtar Plaza») призупинили підвищення ціни на туристичні послуги у 2013 р., та лише на двох (Мотель «Централь» і Лісові котеджі «Шервуд») вони були знижені.

Отже, підсумовуючи результати проведеного порівняльного аналізу динаміки основних результатних показників обстежених туристичних підприємств, можна дійти загального висновку щодо нездатності більшості з них стримувати ціни на туристичні послуги з метою максимального задоволення потреб споживачів за ціновим чинником. При цьому, віддання пріоритету підвищенню ціни на туристичні послуги, що є проявом не інтенсивного, а екстенсивного шляху розвитку, не призводить до бажаного результату (збільшення обсягу їхньої реалізації та зростання чистого прибутку). Таким чином, проведення I етапу дозволило визначити загальні проблеми розвитку обстежених туристичних підприємств і встановити залежність між ними та негативними тенденціями розвитку туристичної галузі на макро- та мезорівнях. При цьому гіпотетично доведено, що причиною виникнення цих проблем є девмотивованість персоналу обстежених туристичних підприємств до підвищення якості надання туристичних послуг, задоволення потреб споживача за їх якістю та ціною, підвищення продуктивності праці, ощадливого використання ресурсів. З метою обґрунтування цього твердження здійснено II етап розробленого методичного підходу і проведено аналіз чинників внутрішнього мотиваційного середовища розвитку мотивації персоналу обстежених туристичних

підприємств. Для цього проведено соціологічне дослідження та отримано експертні оцінки за допомогою розроблених анкет для працівників і керівників обстежених туристичних підприємств. На основі результатів проведеного соціологічного дослідження та експертної оцінки зроблено висновок щодо виникнення протиріч між двома сторонами соціально-трудова відносин (керівниками та найманими працівниками) при визначенні ними ступеня задоволеності чинниками внутрішнього мотиваційного середовища та їх впливу на розвиток мотивації на більшості з обстежених туристичних підприємств.

Природа протиріч аналізу та оцінки чинників внутрішнього мотиваційного середовища працівниками та керівниками туристичних підприємств полягає у наступному: на кожному з підприємств керівники надають більш високі оцінки чинникам внутрішнього мотиваційного середовища у порівнянні зі ступенем задоволеності ними з боку працівників підприємств; найбільший ступінь непропорційності у бік перевищення впливу чинників спостерігається на тих підприємствах, які мають проблеми з погіршенням основних результатних показників (сукупна продуктивність, рентабельність, продуктивність праці, чистий прибуток); суттєва непропорційність у бік перевищення ступеня впливу над ступенем задоволеності є при визначенні політико-правового чинника щодо ясності, конкретності та реальності цілей, які ставить сам керівник перед персоналом; демографічних – стосовно рівня навчання (перенавчання, підвищення кваліфікації) та кар'єрного зростання; економічних щодо поліпшення матеріально-технічної бази на підприємствах і пошуку резервів підвищення прибутковості та рентабельності, вмотивованості до інноваційного розвитку; культурних щодо визнання колективом результатів праці та соціально-психологічного клімату в колективі. Тож для розвитку мотивації персоналу від керівників обстежених туристичних підприємств потребується усунення негативного впливу чинників внутрішнього мотиваційного середовища на працівників. При цьому на особливу увагу слід приділяти як базовим, так й іншим – нематеріальним (соціально-психологічним) і матеріальним чинникам.

Отримані результати проведеного соціологічного дослідження щодо використання на обстежених туристичних підприємствах форм мотивації персоналу дозволили дійти наступних висновків: на тих підприємствах, які мають порівняно високу прибуткову, рентабельну та продуктивну діяльність використовується значно більша кількість форм як за матеріальним, так і за нематеріальним видами мотивації персоналу; на всіх підприємствах у сукупності використовуються лише дві форми матеріальної мотивації – виплата тарифної (фіксованої) заробітної плати та знижки на придбання товарів і послуг підприємства (на кожному з них працівники мають право отримати туристичну послугу на пільгових умовах, або безкоштовно); нерозвинутими формами матеріальної мотивації для сукупності обстежених туристичних підприємств є виплата бонусів, додаткові виплати у зв'язку з інфляцією, інші компенсаційні виплати, матеріальна допомога в утриманні членів родини, оплата участі у семінарах, конференціях, інших наукових та освітянських заходах; майже всі форми нематеріальної мотивації є не розвинутими для сукупності обстежених туристичних підприємств, окрім поліпшення умов праці, організації відпочинку, групових організацій заходів, висвітлення досягнень у праці, збагачення змісту та характеру роботи, гарантій у кар'єрному зростанні та просуванні по службі, підтримці високого духу значущості у колективі, можливість оволодіння передовими прийомами та методами праці – тих, які використовуються на більшості підприємств; на жодному з обстежених туристичних підприємств не використовуються всі можливі форми мотивації як за матеріальним, так і за нематеріальним видом; лише на трьох обстежених туристичних підприємствах (ТОВ «Готель «Донбас Палас», ТОВ «Shakhtar Plaza» й підприємстві «Лісові котеджі «Шервуд») використовуються всі види матеріальної мотивації; лише для туристичних підприємств III кластерної групи характерним є використання такого виду мотивації персоналу, як «Гнучкий графік роботи».

Отже, у цілому, результати проведеного соціологічного дослідження щодо використання на обстежених підприємствах форм мотивації дозволяють дійти головного висновку щодо обмеженості форми мотивації, які застосовуються керівниками з метою всебічного розвитку мотивації персоналу – з одного боку, а з іншого – переконують у тому, що підприємства з порівняно високою прибутковістю, рентабельністю та продуктивністю використовують значно більшу їх кількість. Таким чином, здійснення аналізу мотивації персоналу на обстежених туристичних підприємствах дозволило встановити залежність між впливом чинників внутрішнього мотиваційного середовища розвитку мотивації персоналу та розвитком підприємств у цілому. Отримані результати доводять, що розвиток туристичних підприємств безпосередньо залежить від розвитку мотивації персоналу, оскільки останній процес впливає на господарську діяльність і зміну основних результатних показників, що характеризують за визначеними блоками якість надання і ступінь задоволеності споживачів ту-

ристичними продуктами та послугами. Внаслідок виникнення протиріч між двома сторонами соціально-трудових відносин (керівниками та найманими працівниками) щодо визначення ступеня впливу чинників внутрішнього мотиваційного середовища, гальмується не тільки процес розвитку мотивації персоналу, але й процес розвитку туристичних підприємств у цілому. Найважливішою причиною загострення цих протиріч є обмеженість у використанні форм за видами матеріальної і нематеріальної (соціально-психологічної) мотивації. На основі отриманих результатів проведеного дослідження визначено ступінь впливу чинників внутрішнього мотиваційного середовища розвитку мотивації персоналу обстежених туристичних підприємств на їх загальний розвиток.

**Висновки.** Запропоновано методичний підхід щодо визначення причинних проблем, які формуються у внутрішньому мотиваційному середовищі та впливають на мотивацію персоналу з метою мінімізації їхнього негативного впливу на персонал.

Проведені соціологічні дослідження на обстежених туристичних підприємствах дозволили дійти висновку, що обмеженість у використанні форм розвитку мотивації персоналу є суттєвою проблемою внутрішнього мотиваційного середовища, що впливає на якість праці персоналу, та не дозволяє забезпечити загальний розвиток підприємства.

Доведено, що в результаті дії причинних проблем розвитку мотивації на туристичних підприємствах виникають наслідкові проблеми, що відбивають якість праці персоналу – спричиняють падіння рівня заробітної плати та продуктивності праці, викликають незадоволеність персоналу рівнем доходу, соціально-психологічним кліматом і ставленням до визнання та оцінки результатів праці, призводять до недосконалості цінової політики та гальмування інноваційного розвитку. У свою чергу, ці проблеми, у сукупності, впливають на системні проблеми загального розвитку туристичних підприємств, серед яких: неможливість якісно задовольнити потреби споживачів туристичних послуг (зокрема – іноземних туристів та екскурсантів), зростання операційних витрат, падіння сукупної продуктивності та чистого прибутку тощо.

Отже, на основі визначення ступеня впливу причинних і наслідкових проблем мотивації персоналу на загальний розвиток туристичних підприємств доведено обґрунтованість науково-методичного підходу щодо характеристики проблем розвитку мотивації з їх поділом на причинні, наслідкові та системні. Концентрація уваги на вирішенні причинних, наслідкових і системних проблем мотивації персоналу є передумовою розвитку туристичних підприємств, що потребує розробки відповідних механізмів.

#### Література:

1. Плугарь Е.В. Организация контроллинга процессов обслуживания на предприятиях туристско-рекреационного комплекса / Елена Валериевна Плугарь: Дис. канд. экон. наук за спец. 08.00.04 – Экономика и управление предприятиями. – Симферополь: Таврический национальный университет имени В.И. Вернадского, 2010. – 278 с.
2. Алмашій Я.І. Діагностика комплексної ефективності діяльності туристичних підприємств / Яніна Ігорівна Алмашій: Дис. канд. экон. наук спец. 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). – Ужгород: ДВНЗ “Ужгородський національний університет”, 2013. – 357 с.
3. Колесник О.О. Статистичний аналіз ринку туристичних послуг / Колесник Ольга Олександрівна: Автореферат дис. канд. экон. наук за спец. 08.00.10 – статистика. – Київ; Національна академія статистики, обліку та аудиту, 2011. – 21 с.
4. Остап'юк Н.І. Державне регулювання розвитку туристичної галузі в Україні / Остап'юк Наталія Іванівна: Дис. на здобуття наук. ступеня к.е.н. за спец. 08.00.03 – економіка та управління національним господарством. – Харків: Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України, 2011. – 176 с.
5. Щепанський Е.В. Науково-методичні засади стимулювання розвитку туристично-рекреаційного комплексу регіону / Щепанський Едуард Валерійович: дис. канд. экон. наук за спец. 08.10.01 – розміщення продуктивних сил і регіональна економіка. – Київ: НДЕІ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України, 2003. – 156 с.

**Давиденко В.В.**

канд. економ. наук, доцент

Національний технічний університет України «КПІ»

## ВИКОРИСТАННЯ ПРЕВЕНТИВНОГО АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРЕВЕНТИВНОГО АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

## THE USE OF PREVENTIVE ANTI-CRISIS MANAGEMENT IN THE ENTERPRISE

У статті розглянуто роль превентивного антикризисного управління на основі комплексних заходів до подолання кризових ситуацій. Розглядаються причини і моменти настання кризи, а у разі об'єктивної неможливості уникнути входження в кризовий період, зазначені підходи до їх подолання. Визначені основні поняття антикризового управління, превентивного управління та превентивного антикризового управління, що є дієвими інструментами управління кризовими станами, в умовах циклічності кризових явищ. Розкрито основні завдання превентивного антикризового управління, та представлено оцінку ймовірності виникнення та аналізу наслідків впливу потенційних кризових явищ та ситуацій, при розробці антикризової стратегії, реалізації планів заходів щодо попередження криз. Виділено ключові напрямки превентивного управління та необхідні інструменти, при реалізації антикризових заходів на підприємстві. Представлено застережні функції при загрозі кризи, які будуть виконуватись службою кризового попередження.

**Ключові слова:** антикризове управління, превентивне управління, превентивне антикризове управління.

В статье рассмотрена роль превентивного антикризисного управления на базе комплексных мер по преодолению кризисных ситуаций. Рассматриваются причины и моменты наступления кризиса, а в случае объективной невозможности избежать вхождения в кризисный период, указанные подходы к их преодолению. Определены основные понятия антикризисного управления, превентивного управления и превентивного антикризисного управления, которые являются действенными инструментами управления кризисными состояниями, в условиях цикличности кризисных явлений. Раскрыты основные задания превентивного антикризисного управления, и представлено оценку вероятности возникновения и анализа последствий влияния потенциальных кризисных явлений и ситуаций, при разработке антикризисной стратегии, реализации планов мероприятий по предупреждению кризисов. Выделены ключевые направления превентивного управления и необходимые инструменты, при реализации антикризисных мер на предприятии. Представлены меры функции при угрозе кризиса, которые будут выполняться службой кризисного предупреждения.

**Ключевые слова:** антикризисное управление, превентивное управление, превентивное антикризисное управление.

The article discusses the role of preventive crisis management on the basis of comprehensive measures to overcome the crisis. The reasons and aspects of the crisis, as in the case of objective impossibility to avoid the occurrence of the crisis period, these approaches to overcoming them. The basic concepts of crisis management, preventive management and preventive crisis management, which are effective crisis management instruments states, in conditions of cyclical crises. It outlines the main tasks of preventive crisis management, and provides an assessment of the likelihood and consequences of the analysis of the impact of potential crises and situations in the development of anti-crisis strategy, the implementation of action plans to prevent crises. Highlight key areas of preventive management and the necessary tools in the implementation of anti-crisis measures in the enterprise. Presented measure

*function when the threat of the crisis, which will be performed the service of crisis prevention.*

**Keywords:** *crisis management, proactive management, proactive crisis management.*

**Вступ.** Трансформаційний розвиток світової економіки в умовах глобалізації, посилило негативний вплив на вітчизняний сектор економіки і збільшило ризики підприємницької діяльності. Численні ризики в сучасних умовах, впливаючи один на одного, викликають ще більші втрати, знижують ефективність і конкурентоспроможність підприємницьких структур. Багатоаспектність ризиків, ускладнюють їх прогнозування, адекватну оцінку та розробку ефективних методів управління.

Нестабільна діяльність українських підприємств, обумовлює актуальність домінуючої ролі превентивного антикризисного управління промисловим підприємством, що дозволить підприємницьким структурам цілеспрямовано і з попередженням реагувати на виникаючі ризики. Необхідно також відзначити, що характерні для промислового підприємництва ризики утворюють систему взаємопов'язаних ризиків, управління якими вимагає врахування їх взаємозв'язків і розробку та реалізацію превентивних заходів, спрямованих на розрив ланцюжків ризиків і зниження негативних наслідків їх впливу.

Теоретичну базу дослідження становлять праці вітчизняних та зарубіжних фахівців з питань управління підприємницькими ризиками в умовах кризового стану, зокрема розглядається в наукових роботах П.Друкера [1], М.Портера., В.М. Багацького, О.І. Барановського, О.Р. Беднарської, Н.Д. Гетманцевої, В.В. Лук'янової, О.В. Коваленко [2], О.Є. Кузьміна, В.О. Куніна [3], Н.Ю. Подольчак, А.С. Полянської, В.М. Распова [4], З.Є. Шершньової [7] та інших, в яких внаслідок важливості ролі превентивного антикризового управління, основну увагу приділено видам управлінських ризиків.

**Постановка завдання.** Основною метою статті є розкрити визначальну роль в подоланні кризових явищ в підприємницькій діяльності, в умовах наростаючих «хвильоподібних» кризових ситуаціях, на основі превентивного управління промисловим підприємством, що дозволяє цілеспрямовано і з випередженням реагувати на виникаючі ризики, відвертаючи загрозу недопустимого зниження ефективності підприємницької діяльності.

**Методологія.** Теоретико-методологічну основу роботи становлять розробки вітчизняних та зарубіжних вчених у сфері антикризисного управління підприємствами. Для досягнення поставленої мети використано такі загальнонаукові та спеціальні методи дослідження: системний та порівняльний аналіз – при розробленні комплексу заходів за ключовими напрямками діяльності сфер превентивного управління; абстрактно-теоретичний – при вивченні суті й визначенні напрямів удосконалення підходів до антикризисного управління; гіпотетичний метод та метод логічного узагальнення – при розробленні основних рекомендацій, щодо використання елементів антикризових заходів.

**Результати дослідження.** В сучасних умовах, одним з головних критеріїв успішного розвитку бізнесу є його забезпечення стійким розвитком. Створення такого стану можливе лише за умов активного впровадження нових технологій і продукції, прогресивних конкурентних стратегій та превентивного підходу до управління підприємством. То ж безпосередній вплив на діяльність підприємства, в умовах швидкоплинних змін, мають змінюючи один-одного ризики.

Для запобігання негативним процесам у функціонуванні підприємства, доцільно виявляти ранні ознаки настання кризових явищ. Виявлення негативних явищ на ранніх стадіях, що призводять до руйнування діяльності, може допомогти підвищити ймовірність збереження стійкого розвитку. Превентивні заходи дозволяють значно знизити витрати ресурсів на забезпечення виконання поставлених завдань, тому що витрати на виявлення та ліквідацію несприятливих факторів значно нижче, ніж на ліквідацію наслідків кризи, яку вони можуть викликати. Ґрунтується превентивне антикризове управління на принципі запобігання загрози кризи, із послідувачим забезпеченням нейтралізації можливих негативних наслідків. Реалізація даного принципу забезпечується за допомогою ранньої діагностики передкризового стану підприємства і своєчасного використання можливостей нейтралізації кризи.

Антикризове управління – це комплекс заходів за попередньою оцінкою ймовірності та можливих наслідків потенційних криз, виявлення перших ознак криз, розробки антикризової стратегії, виконання планів антикризових заходів щодо попередження та ліквідації кризової ситуації, ліквідації наслідків кризи і запобіганню можливості появи кризових ситуацій у перспективі [7].

Превентивне управління ґрунтується на своєчасній ідентифікації елементів кризових явищ і передбачає розробку комплексу організаційно-економічних та управлінських програм, спрямованих на запобігання кризовим ситуаціям.

Превентивне антикризове управління – це комплекс заходів із відстеження внутрішніх і зовнішніх можливостей, та розробки і реалізації антикризових процедур [4].

До завдань превентивного антикризового управління відносять оцінку ймовірності виник-



нення та аналізу наслідків впливу потенційних кризових явищ та ситуацій, розробка антикризової стратегії, реалізація планів заходів щодо попередження криз.

Превентивне антикризове управління ґрунтується на проведенні заходів щодо ідентифікації, оцінки та управління ризиками організації та вирішенні питань підвищення економічної безпеки підприємства, шляхом збільшення здатності організації до адаптації кризових умов [5].

В науковій літературі, превентивне антикризове управління розглядають в двох площинах [7]:

1) раннє антикризове управління, яке здійснюється з метою подолання небезпеки кризи та створення потенціалу прибутковості у разі загасання попиту і погіршення позицій організації на ринку і небезпеки втрати його самого;

2) антикризове управління по слабких сигналах про загрозу кризи, яке реалізується при втраті конкурентоспроможності продукції та організації в цілому.

При превентивному управлінні підприємство повинно бути більше орієнтоване на випереджаче управління, а не вирішувати проблеми при їх виникненні. Для ефективної боротьби з кризами основну увагу слід приділяти не оперативному реагуванню на кризові ситуації, а попереджати та прогнозувати її появу заздалегідь.

Своєчасне виявлення можливості настання кризового стану та вчасне прийняття превентивних заходів щодо попередження кризи, є ключовим завданням антикризового управління.

Реалізація превентивного управління на підприємстві повинна відбуватись завдяки використанню комплексу заходів за ключовими напрямками діяльності (рисунки):

1) сфера виробничої діяльності.

– грамотне та своєчасне планування господарської діяльності в короткостроковому, середньостроковому та довгостроковому періодах;

– визначення нових та перспективних ринків збуту продукції;

– розробка нових частин та матеріалів продукції, реінжиніринг;

– можливість диверсифікації продукції;

– розробка альтернативних стратегій діяльності підприємства в умовах песимістичної прогнозованої діяльності;

2) функціональна сфера діяльності.

– перехід до превентивних технологій управління;

– запровадження ощадного виробництва;

– реалізація засобів з реструктуризації підприємства;

3) сфера управління.

– створення умов для підвищення працевіддачі;

– використання ефективних інструментів справедливої мотивації праці;

– створення умов для творчої активності;

– запровадження системи обміну знаннями в організації.

Аналізуючи зазначені заходи, необхідно відзначити два ключові напрямки, які постійно повинні бути присутні в усіх сферах превентивного управління: постійне впровадження інновацій та діяльність кризового підрозділу.

Постійне впровадження інновацій в антикризовому управлінні - це одна з необхідних складових ефективного функціонування сучасної організації. Головною метою інновацій в антикризовому управлінні є створення превентивної системи управління організацією. Серед ключових форм таких інновацій можна виділити:

– запровадження постійного функціонування електронного документообігу;

– запровадження ефективної діяльності бізнес-процесів;

– управління та підтримка внутрішньоорганізаційних знань та потреб;

– використання інструментів постійного діалогу із зовнішнім середовищем.

Дослідження превентивного антикризового управління на основі пошуку прийнятних варіантів організаційного управління, дає можливість запровадити нову функціональну організаційну одиницю, як службу кризового попередження, та визначити їх завдання і функції. До числа їх основних завдань можна віднести:

– створення та забезпечення функціонування систем збору інформації для своєчасного виявлення причин і факторів розвитку криз, як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі;

– розробка інструментів аналізу факторів, що впливають на розвиток неплатоспроможності підприємства;

– розробка кризового плану на випадок розгортання кризи;

– надання консультативної підтримки при розробці стратегії і тактики розробки та просування

продукції;

- розробка пропозицій із боротьби з кризовими явищами підприємства;
- своєчасне попередження вищого керівництва підприємства про необхідність прийняття антикризових рішень;
- визначення бажаної швидкості прийняття превентивних заходів, складання бюджету необхідних витрат, часу і засобів для їх реалізації;
- визначення можливого ефекту від реалізації запропонованих антикризових заходів.



Рисунок. Комплекс заходів з превентивного управління за сферами діяльності  
Джерело: розроблено автором

Постійна загроза кризи обумовлює необхідність виділення і посилення застережних функцій, які будуть виконуватись службою кризового попередження, до яких слід віднести діагностику та прогнозування криз. Суть функції діагностики зводиться до встановлення істинного стану підприємства з погляду появи загроз:

- визначення місця підприємства в системі розвитку;
- ідентифікація кризових тенденцій, зовнішніх і внутрішніх факторів розгортання кризи;
- генерування достовірної інформації про загрози кризових явищ та про наявність реальної можливості підприємства щодо їх подолання.

Функція прогнозування криз спрямована на передбачення їх характеру, глибини, можливих термінів їх настання, розробку індикаторів, попередження кризових тенденцій. У результаті реалізації даних функцій служба кризового попередження отримує і аналізує інформацію про загальну тенденцію, стадії циклічної динаміки розвитку підприємства, глибини кризових явищ на підприємстві, прогнозних розрахунків подальшого поширення кризи. Для забезпечення своєчасного адекватного реагування на загрозу розгортання кризи, служба кризового попередження здійснює функцію планування антикризових заходів, диференційованих за видами кризи. Сплановані заходи щодо профілактики кризи повинні знайти відображення в стратегічному і оперативному планах підприємства, який є альтернативою основного плану.

**Висновки.** Повністю виключити можливість виникнення кризових явищ у діяльності підприємства неможливо, так як його діяльність обумовлена розвитком економіки. Але кризовим явищам можна протистояти, і чим раніше відбудеться розпізнавання і діагностування настання кризи, тим менш масштабними будуть збитки підприємства.

Превентивне антикризове управління, розуміє здатність прогнозувати причини і момент настання кризи, а у разі об'єктивної неможливості уникнути входження в кризовий період, вжити необхідних заходів щодо протидії кризовим явищам. Його перевага полягає в наявності більш тривалих, проміжків часу між моментами прийняття, реалізації та появи відповідних рішень у керованій системі.

Наукова новизна отриманих результатів полягає у визначенні комплексу заходів та ключових форм інновацій при превентивному управлінні, враховуючи які можна запобігати кризовим проблемам при їх виникненні.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямку є глибоке вивчення антиципативного

антикризисного управління та визначення його переваг в діяльності підприємств.

#### Література:

1. Друкер П. Эффективное управление предприятием. М.: Вильямс, 2008. – 224с.
2. Коваленко О. В. Сутність, особливості та деякі проблеми превентивного антикризового управління підприємством/О.В. Коваленко//Вісник Національного технічного університету „Харківський політехнічний інститут”. Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ „ХПІ”. – 2009. - № 5. – С. 99-106.
3. Кунин В.А. Превентивное управление предпринимательскими рисками промышленных предприятий. СПб.: Изд-во СПбАУЭ, 2009. - 349 с.
4. Распопов В.М. Превентивное антикризисное управление : учебное пособие / В.М. Распопов, В.В. Распопов. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2012. – 432 с.
5. Распопов В.М. Управление изменениями: учебное пособие / В.М. Распопов. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2013. – 336 с.
6. Руденский Р.А. Антисипативное управление сложными экономическими системами: модели, методы, инструменты: монография / Р.А. Руденский; Донецкий национальный ун-т, НИИ проблем экономической динамики. – Донецк: Юго-Восток, 2009. – 257 с.
7. Шершньова З.Є. Антикризове управління підприємством : Навч. посіб. / [З.Є. Шершньова, В.М. Багацький, Н.Д. Гетманцева]; За заг. ред. З.Є. Шершньової. – К.: КНЕУ, 2007. – 680 с.

УДК 338.984:338.45

**Коцко Т.А.**

*канд. економ. наук, доцент*

*Національний технічний університет України «КПІ»*

## **ФОРМУВАННЯ ОПЕРАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ЕНЕРГОГЕНЕРУЮЧИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ АКТИВІЗАЦІЇ ЗАГРОЗ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА**

## **ФОРМИРОВАНИЯ ОПЕРАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ЭНЕРГОГЕНЕРИРУЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ АКТИВИЗАЦИИ УГРОЗ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ**

## **OPERATING STRATEGY FORMATION IN UKRAINE'S ENERGY GENERATING COMPANIES UNDER THE CONDITIONS OF THREATS ACTIVATION OF THE EXTERNAL ENVIRONMENT**

*Розглядаються проблеми та можливості забезпечення ефективності розвитку енергогенеруючих підприємств України в умовах військово-політичної та макроекономічної нестабільності. Акцентується увага на тому, що в результаті погіршення зовнішнього середовища хронічні проблеми низької рентабельності, дефіциту обігових та інвестиційних ресурсів доповнилися проблемами надійності паливозабезпечення вугільних ТЕС, суттєвими змінами попиту на паливно-енергетичні ресурси, швидким та критичним збільшенням вартості палива і енергії, а також різкими коливаннями навантаження в енергетичній системі країни. Доведено, що зазначені тенденції обумовлюють формування стійких передумов зростання виробничих витрат суб'єктів генерації, обмежуючи передумови забезпечення їх стратегічної стійкості. Обґрунтовано необхідність перегляду політики розвит-*

ку енергогенеруючих підприємств, пошуку можливостей оптимізації їх ресурсного потенціалу через чітке визначення операційних пріоритетів, формування і реалізацію відповідної операційної стратегії.

**Ключові слова:** енергогенеруюче підприємство, паливно-енергетичні ресурси, нестабільність зовнішнього середовища, економічна безпека, операційна стратегія підприємства, стратегія мінімізації витрат

*Рассматриваются проблемы и возможности обеспечения эффективности развития энергогенерирующих предприятий Украины в условиях военно-политической и макроэкономической нестабильности. Акцентируется внимание на том, что в результате ухудшения внешней среды, хронические проблемы низкой рентабельности, дефицита оборотных и инвестиционных ресурсов дополняются проблемами надежности топливообеспечения угольных ТЭС, существенного изменения спроса на топливно-энергетические ресурсы, быстрого и критического увеличения стоимости топлива и энергии, а также резкого колебания нагрузки в энергетической системе страны. Доказано, что указанные тенденции обуславливают формирование устойчивых предпосылок роста производственных затрат субъектов генерации, ограничивая предпосылки обеспечения их стратегической устойчивости. Обоснована необходимость пересмотра политики развития энергогенерирующих предприятий, поиска возможностей оптимизации их ресурсного потенциала через четкое определение операционных приоритетов, формирование и реализацию соответствующей операционной стратегии.*

**Ключевые слова:** энергогенерирующее предприятие, топливно-энергетические ресурсы, нестабильность внешней среды, экономическая безопасность, операционная стратегия предприятия, стратегия минимизации затрат.

*The problems and opportunities to ensure the efficiency of power generation enterprises in Ukraine in terms of military, political and macroeconomic instability. The attention that the result of the deterioration of the environment chronic problems of low profitability, lack of working capital and investment resources supplemented problems of reliability of fuel supply coal thermal power plants, significant changes in demand for fuel and energy resources, rapid and critical increase in the cost of fuel and energy, and sharp fluctuations in the energy system of the country. It is proved that these trends lead to the formation of stable preconditions increase the production costs of generation, limiting premise of ensuring strategic stability. The necessity of revision of the development policy of power generating companies, seeking opportunities to optimize their resource potential through a clear definition of operational priorities, the formation and implementation of the operating strategy.*

**Keywords:** energy generation company, fuel and energy resources, instability of the environment, economic security, the operating strategy of the company, cost minimization strategy

**Вступ.** Паливно-енергетичний комплекс (ПЕК) України являє собою потужний та складний технологічний комплекс, об'єднуючи цілий ряд галузей промисловості, які забезпечують економіку паливно-енергетичними ресурсами (ПЕР). Від ефективності його функціонування залежить не лише ефективність суміжних галузей промисловості, але й національної економіки в цілому, і що значно важливіше, – можливості її динамічної трансформації та адаптації до ринкових умов. Як показав досвід, саме зволікання з реформами у даній сфері, виявилось причиною системної ескалації загроз економічній безпеці держави у першу чергу за енергетичною складовою.

Формування ПЕК України відбувалося в межах моделі планової економіки, зорієнтованої перш за все на екстенсивні чинники розвитку, в основі якої була система неринкового ціноутворення. Відтак, з переходом до моделі конкурентної економіки, паливні та енергетичні підприємства опинилися в зовсім інших умовах, адаптація до яких, виявилася надзвичайно складною [1,4]. Значна взаємозалежність енергоекономічних чинників у процесах відтворення, за відсутності реальних та послідових реформ, виявилася основою виникнення та системної ескалації дестабілізуючих факторів на різних рівнях територіально-виробничої та управлінської ієрархії. Більше того, саме взаємозалежність процесів розвитку економічної та енергетичної сфер обумовила зволікання з реформами, які все ж довелося продовжувати, однак в значно складніших умовах, – умовах військово-політичної та макроекономічної нестабільності.

Проблеми дефіциту інвестиційних ресурсів, обігових коштів, модернізації основних виробничих фондів, які завжди були актуальними для енергетичних компаній доповнилися проблемами дефіциту паливних ресурсів, стрімкого зростання собівартості виробництва палива та енергії через розгортання девальваційних процесів, а також посилення ризиків пов'язаних із зменшенням

надійності систем енергетики в результаті падіння обсягів виробництва енергії, маневрування виробничими потужностями генеруючих підприємств тощо [3,9]. Подібні обставити заставили уряд країни кардинально переглянути політику тарифоутворення, в пожежному порядку організувати імпорт значних обсягів енергетичного вугілля, прискорити заходи щодо удосконалення моделі оптового ринку електроенергії, що дозволило забезпечити виконання базових функцій ПЕК. Однак, такі непередбачувані та нестабільні умови, обумовили необхідність переосмислення управлінської політики на рівні енергетичних компаній, і зокрема стратегій їх розвитку.

**Постановка завдання.** Основними цілями статті є дослідження змін у зовнішньому середовищі підприємств ПЕК, які пов'язані з наслідками військово-політичної нестабільності у країні, частковою втратою власної ресурсної бази електроенергетичної галузі, а також негативними тенденціями в економічній сфері, – процесами девальвації національної грошової одиниці, обмеженнями в доступі до інвестиційних ресурсів, змінами в структурі попиту на ПЕР та обґрунтування вихідних положень щодо формування операційної стратегії паливних та енергетичних підприємств, яка б дозволяла обмежувати дестабілізуючий вплив зовнішніх факторів на їх діяльність.

**Методологія дослідження.** Методологічною основою статті є праці вітчизняних та зарубіжних науковців у сфері вивчення проблем трансформації ринків енергетичних ресурсів та політики управління розвитком підприємств ПЕК. В процесі проведення досліджень використовувались методи узагальнення та порівняння, метод аналізу статистичних показників.

**Результати дослідження.** Пошук та обґрунтування можливих рішень в частині обмеження впливу потенційних та реальних ризиків на діяльність підприємств ПЕК звичайно ж потребує вивчення основних тенденцій у його розвитку, а також особливостей взаємовпливу енергоекономічних чинників у визначенні траєкторії макроекономічної динаміки. Разом з тим, з огляду на *структурно-технологічні та функціональні особливості ПЕК, немає жодних сумнівів, що найбільш важливою сферою для пошуку управлінських рішень спрямованих на формування нехай певною мірою нестійких, однак стратегічно важливих передумов ефективного функціонування його суб'єктів, є саме операційна сфера.* Відтак, важливої уваги потребує чіткий вибір операційних пріоритетів підприємствами ПЕК, що звичайно ж передбачає формування відповідної операційної стратегії. Обґрунтування ж механізмів реалізації операційних пріоритетів необхідно забезпечити на основі узгодження базових пріоритетів як державної, так і корпоративної політики, тим більше в умовах значної економічної нестабільності.

Обґрунтовуючи теоретичні та практичні засади стратегічного управління підприємствами ПЕК перш за все необхідно звернути увагу на вугільні енергогенеруючі підприємства, – ТЕС та вуглевидобувні підприємства. Адже в 2014 р. в загальній структурі виробництва електроенергії, частка її виробництва на ТЕС склала 37,5%, ТЕЦ – 3,8%, комунальних ТЕЦ і блок станціях – 4,3%, що разом фактично дорівнює обсягу виробництва на АЕС, – 48,4% [3, с. 61]. При тому, *саме вугільні ТЕС зорієнтовані на використання власного енергетичного ресурсу, а отже є важливою складовою в системі забезпечення енергетичної безпеки держави.* Так, за даними Міністерства палива та енергетики України балансові запаси вугілля країни становлять близько 56 млрд. тонн, наявність яких дозволила українським ТЕС відмовитись від імпорту природного газу й мазуту як палива, – в паливно-енергетичному балансі ТЕС частка вугілля зросла з 30-50% 1991 року до 98% 2014 року [3, с. 50]. Власне вугілля забезпечує близько 46 % у загальному виробництві в Україні первісної енергії, а частка електроенергії, виробленої з використанням вугільної продукції, становить близько однієї чверті [6].

У науковій літературі досить широко та комплексно розкрито питання вибору операційних пріоритетів підприємствами [5,7,11]. *Відповідні акценти у даній площині були зроблені наприкінці 70-х – початку 80-х років професорами Гарвардської бізнес-школи, які обґрунтували тезу про неможливість та недоцільність концентрації зусиль на досягнення підприємством високих показників операційної діяльності за усіма напрямками, а значить необхідність розроблення чітко сфокусованої стратегії* [11, с. 35,120]. Для підприємств ПЕК, в силу технологічних особливостей їх функціонування, міжгалузевих взаємозв'язків, коло операційних пріоритетів є обмеженим, однак серед таких пріоритетів як низькі витрати, висока якість продукції, рівень гнучкості, надійність енерго- та паливозабезпечення, найбільш важливе значення має саме пріоритет низьких витрат. При цьому його значимість, завжди була актуальною, як в період фактичної відсутності ринків ПЕР, так і сьогодні, коли вони поступово розвиваються. Виходячи з точки зору завдань розвитку потенціалу підприємств у перспективі, за умови стабілізації макроекономічної ситуації, роль витратної складової в системі формування їх позитивних фінансових потоків лише зростатиме. *Можливості для реалізації вказаного пріоритету передбачено існуючою моделлю оптового ринку електроенергії, відповідно до якої генеруючі компанії з найнижчою собівартістю отримують*

ють найбільше завантаження й найбільшу маржу [3,9]. Згідно із Законом України про «Про засади функціонування ринку електричної енергії України», який набув чинності з 1 січня 2014 р., з липня 2017 р. буде запроваджено повномасштабний конкурентний ринок електроенергії, який включатиме дві основні складові, – ринок двосторонніх контрактів і балансуєчий ринок [3, с. 59], відтак конкуренція за низькі витрати зростатиме.

Як вітчизняними, так і іноземними науковцями розглядається багато підходів до трактування сутності операційної стратегії підприємства [7,8,11]. Так, Сумець О.М., Тумар М.Б., зазначають, що виробнича стратегія, як і будь-яка інша стратегія (фінансова, маркетингова, кадрова), є комплексом дій, які реалізуються на оперативному рівні та спрямовані виключно на досягнення стратегічних цілей підприємства, вона націлена на реалізацію виробничого процесу підприємства та максимізацію його ефективності [5, с. 94].

Омельяненко Т.В. під виробничою (операційною) стратегією розуміє функціональну стратегію підприємства, що являє собою комплекс взаємозв'язаних рішень щодо того, як з технологічної, економічної, організаційної та ресурсної точок зору має бути організована нова чи змінена наявна виробнича діяльність підприємства з метою досягнення ним стратегічних конкурентних переваг [7, с. 282]. При цьому, науковець відзначає, що виробнича стратегія є складовою загальної стратегії підприємства, вона має на меті набуття ним стратегічної конкурентної переваги і їй властивий підпорядкований характер, – розробляється на підтримку та для конкретизації загальнокорпоративної та бізнес-стратегії. Крім того, виробнича стратегія належить до категорії функціональних і має узгоджуватися з фінансовою, маркетинговою та всіма іншими функціональними стратегіями підприємства, вона конкретизується в наборі виробничо-стратегічних рішень, які охоплюють технологічний, ресурсний, організаційний та інші аспекти виробничої активності підприємства.

Беручи за основу тлумачення наведене у [11, с. 116], під операційною стратегією енергогенеруючого підприємства (компанії) слід розуміти – підсистему корпоративної стратегії, що представлена у вигляді довгострокової програми конкретних дій зі створення та реалізації його продукції і передбачає використання та розвиток виробничих потужностей з метою досягнення стратегічної конкурентної переваги та забезпечення довготермінової прибутковості. Запропонований підхід може бути основою і для розкриття сутності операційної стратегії вуглевидобувного підприємства. Проте існуюча модель ринку вугілля ігнорує роль витрат у процесах купівлі-продажу вугілля, а відтак і значення конкуренції між його суб'єктами.

Підходи до класифікації операційних стратегій підприємства також розкриті досить широко у літературі [7,8,11]. Найчастіше науковці виділяють такі виробничі стратегії: стратегія створення нового виробництва; стратегія використання існуючого виробничого потенціалу; стратегія організації виробництва; стратегія змін у технологічному процесі; стратегії впровадження оперативного календарного планування та ін.

На думку Корецького М.Х., Дегтяра А.О., Дація О.І. найпоширенішими виробничими стратегіями є диверсифікація, спеціалізація, диференціація, концентрація, реконструкція, зниження собівартості [5, с. 95]. Як бачимо, науковці окремо виділяють стратегію зниження собівартості, яка звісно за своєю сутністю перетинається з стратегією мінімізації витрат.

Стерлігова А.М. та Фель А.В. [8, с. 172] виділяють операційні стратегії виходячи з пріоритетів функціонування операційної системи бізнесу, – стратегію мінімізації витрат; розвитку гнучкості операційної системи з розширення номенклатури, асортименту, зміни обсягу випуску; розвитку якості бізнес-процесів, продукції, послуг; стратегію мінімізації часу виконання замовлень. Перші дві групи стратегій, – (орієнтованих на мінімізацію витрат і розвиток гнучкості операційних систем) науковці відносять до традиційних, які використовуються з перших років розвитку класичного менеджменту. Інші групи стратегій, – розвиток якості та оптимізація часу є відносно новими, сучасними стратегіями.

У процесі формування операційної стратегії будь-якого підприємства до уваги слід брати цілу систему чинників [8, с. 149]. Першочергового аналізу потребує кон'юнктура ринку, тенденції його розвитку, поведінка конкурентів, регуляторна політика держави тощо. В останній час особливого значення набуває вагомість таких факторів як надійність поставок палива для генеруючих підприємств, його ціна та якість, зміни навантажень в об'єднаній енергетичній системі, а також курсові коливання, інфляційні процеси тощо. На рис. 1. систематизовано найбільш важливі чинники, які впливають на формування витрат енергогенеруючими підприємствами, – вугільними ТЕС, і які слід брати до уваги в процесі прийняття стратегічних рішень в операційній сфері енергогенеруючого підприємства (ТЕС).

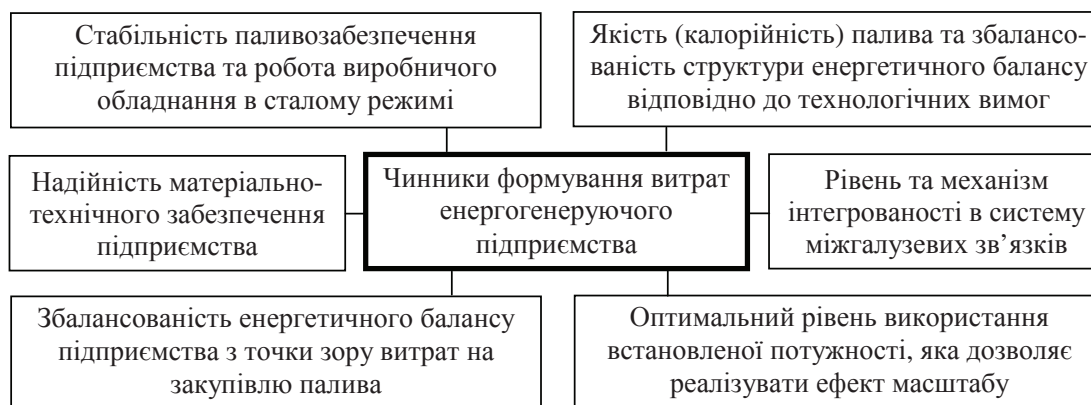


Рис. 1. Чинники формування витрат енергогенеруючого підприємства (розроблено автором)

Серед наведених чинників особливу увагу слід звернути на рівень та механізми інтегрованості підприємства в систему міжгалузевих зв'язків. Мова йде про те, що у сфері ПЕК можна досягати зменшення витрат через формування різного роду інтегрованих утворень, зокрема вертикально-інтегрованих енерговугільних компаній [1,3]. Інтеграція підприємств відкриває нові можливості для вирішення вищеописаних проблем, і що найважливіше, – для реалізації потенціалу синергетичного ефекту. З огляду на специфіку середовища діяльності сучасних підприємств, зазначений механізм можна розглядати і з точки зору формування антикризової політики. Досвід створення цілого ряду подібних утворень засвідчив свою доцільність, яскравим прикладом реалізації потенційних переваг формування подібних структур є компанія ДТЕК, якій навіть не зважаючи на втрату частини виробничих потужностей в результаті військових дій на сході країни, вдалося ефективно вирішувати фінансові, виробничі проблеми, реалізувати інвестиційні програми та демонструвати позитивні результати діяльності.

Поряд з чинниками внутрішнього, організаційно-економічного та технологічного характеру великого значення набуває і вплив зовнішніх, зокрема макроекономічних чинників. Так, доступ до недорогих позикових ресурсів є умовою надійності систем енергетики, вчасного виконання планових та позапланових ремонтних робіт, модернізації окремих технічних систем. Цінова стабільність, яка визначається і відсутністю валютних коливань дозволяє планувати та оптимізувати структуру енергетичних балансів підприємств з урахуванням критеріїв економічної ефективності, вимог технологічних режимів роботи обладнання.

Аналізуючи сучасні проблеми діяльності енергогенеруючих компаній, – вугільних ТЕС, в першу чергу слід відзначити, критичний знос основних виробничих фондів, що в умовах дефіциту інвестиційних ресурсів є обмежуючим фактором розвитку підприємств (63,8% енергоблоків знаходяться за межею фізичного зносу [6]). Має місце висока енергоємність виробництва, – питомі витрати умовного палива для виробництва електроенергії на вітчизняних ТЕС і ТЕЦ сягають 379,4 кг у. п./тис. кВт×/г (у розвинутих країнах – 310-320 кг у. п./тис. кВт/г). Витрати на виробництво теплоенергії складають 179 кг у. п./Гкал (середньосвітовий показник 140-150 кг у. п.) [10, с. 76]. Відбулося суттєве посилення ризиків пов'язаних з паливо забезпеченням, – у зоні антитерористичної операції розміщено 85 шахт усіх форм власності, що становить 57% від їхньої загальної кількості в Україні [3, с. 50]. Через дефіцит вугілля антрацитових марок та економічний спад ТЕС України протягом 2014 року зменшили виробництво на 12,6%, до 68,5 млрд. кВт-год [3, с. 61]. Окремою проблемою залишається нестабільність режимів роботи обладнання, що формує передумови зростання витрат виробництва, прискорення зносу виробничих фондів.

Важливість піднятих проблем, посилення їх актуальності підтверджують і результати дослідження енергетичного ринку України, яке було проведено у 2012 році компанією КПМГ у співпраці з IBCentre на основі опитування 34 галузевих експертів, а також фахівців вітчизняних і іноземних компаній, представлених в Україні у різноманітних підгалузях енергетики. Дослідження дозволили виявити основні чинники стримування розвитку енергетичної галузі України (рис. 2) [2, с. 5].

Як видно з рис. 2, найбільш важливими залишаються проблеми економічної нестабільності, доступу до інвестиційних ресурсів, а також нормативного регулювання, – близько 50% відповідей респондентів. У значній мірі вони тісно взаємопов'язані і є свідченням несформованості повноцінних ринків палива та енергії, а також складної взаємозалежності процесів трансформації зазначених

ринків з соціально-економічними трансформаціями в цілому. Військово-політична дестабілізація лише посилила прояви дестабілізуючих факторів у сфері ПЕК, обумовивши поглиблення кризових явищ в енергетичній та економічній сферах.

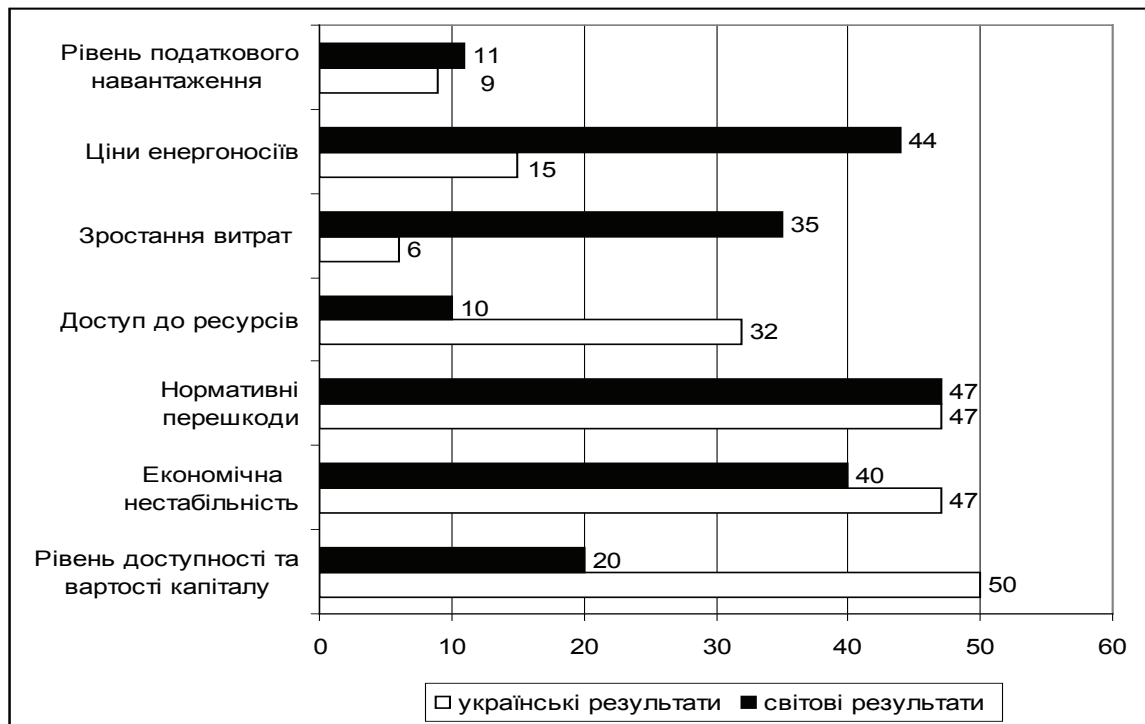


Рис. 2. Чинники, які стримують розвиток енергетичної галузі України, результати опитувань експертів (% відповідей), 2012 р.

Джерело: [2, с. 5]

На рис. 3 схематично наведено модель, яка відображає місце операційної стратегії енергогенеруючого підприємства в «стратегічному наборі». Представлена модель певною мірою є спрощеною, оскільки не відображає усієї сукупності стратегій, зокрема функціональних, однак дозволяє відобразити основні пріоритети у різних сферах його діяльності за умови несприятливості зовнішнього середовища, тобто прояву системи чинників про які йшлося вище. З огляду на специфіку енергетичної сфери та незважаючи на особливості зовнішнього середовища, зорієнтованість конкурентної стратегії на лідирування за витратами є очевидною.

Перспективи ефективної реалізації даної стратегії в значній мірі визначаються саме тенденціями змін у зовнішньому середовищі. Підприємство може досягати збалансованості в режимі роботи обладнання, структурі енергетичного балансу, оптимізуючи тим самим систему витрат. Реалізація ж активної інвестиційної політики, впровадження технологічних та інших інновацій, відкриватиме додаткові, колосальні можливості у цьому напрямі, які в Україні надзвичайно мало використовуються, однак, які кардинально змінюватимуть ринки ПЕР у перспективі.

Стратегічно важливими завданнями розвитку енергогенеруючих підприємств залишаються модернізація виробничих фондів, впровадження нових технологій та створення стійких передумов надійного забезпечення паливом. Можна розглядати різні підходи до вирішення вказаних завдань. З точки зору макrorівня, пріоритетом є завершення процесів формування повноцінних ринків ПЕР, покращення інвестиційного клімату з метою залучення стратегічних інвесторів. При цьому важливо досягати збалансованості в часі тих чи інших рішень. Адже трансформація ПЕК може відбуватися за умови прискорення темпів та підвищення якості економічного зростання. Що ж стосується мікро- та мезорівнів, то в умовах нестабільності, ресурсних обмежень, підприємства все ж змушені орієнтуватися на внутрішні можливості, які лежать в площині організаційно-економічних перетворень, спрямованих на розвиток їх адаптаційного потенціалу, формування якого певною мірою обмежуватиме стратегічну конкурентоспроможність, що являє собою свого роду «плату» за поточну нестабільність середовища.





Рис. 3. Операційна стратегія енергогенеруючого підприємства в системі «стратегічного набору» (розроблено автором)

**Висновки.** Таким чином, військово-політична та макроекономічна нестабільність, виносять на порядок денний цілий комплекс додаткових проблем пов'язаних з функціонуванням і розвитком енергетичного сектору. Їх розв'язання потребує концентрації зусиль як на рівні держави, так і на рівні господарюючих суб'єктів, які б дали змогу виробити узгоджену політику антикризової спрямованості. Колосальний потенціал нестабільності в економічній та енергетичній сферах обумовлює необхідність удосконалення систем управління енергетичними підприємствами, пошук управлінських механізмів, які б дозволяли ефективніше використовувати власні можливості. Зміни в системі операційного управління є першочерговими, зусилля в процесі формування операційних стратегій мають спрямовуватися на зменшення витрат виробництва, що забезпечуватиме відповідні міжгалузеві ефекти в системі ПЕК та міжгалузевій системі економіки в цілому.

Наукова новизна дослідження полягає саме в систематизації основних чинників впливу на ефективність роботи енергогенеруючих підприємств з урахуванням технологічних особливостей їх роботи, міжфункціональних взаємозв'язків у галузевій структурі економіки, а також змін у зовнішньому середовищі, що дало змогу визначити вихідні засади удосконалення політики розвитку підприємств в частині формування операційних стратегій. Відповідно, перспективами подальших досліджень є розроблення механізму формування і реалізації зазначених стратегій, обґрунтування методологічних положень оцінювання їх ефективності.

#### Література:

1. Артеменко А.В., Моделирование эколого-экономического состояния территории / А.В. Артеменко, Н.В. Караева, Р.В. Корпан, Т.А. Коцко, И.В. Недин. / Под ред. И.В. Недина. – К.: Знання України, 2006. – 215 с.
2. Енергетичний сектор України. Дослідження на основі опитування учасників галузевого ринку / КПМГ в Україні. – 2013. – 23 с.
3. Інтегрований звіт ДТЕК за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dtek.com/library/file/annual-report2014-ua.pdf>
4. Крістіне Розенбергер. Політика України в галузі енергетики / Фонд Конрада Аденауера. – 2012. – 28 с.
5. Кузьмін О.Є. Технологія вибору виробничих стратегій для машинобудівних підприємств / О.Є. Кузьмін, Н.Я. Петришин / Вісн. Нац. ун-ту «Львів. Політехніка». – 2009. – №647. – С. 92-98.
6. Міністерство енергетики та вугільної промисловості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mre.kmu.gov.ua>
7. Омеляненко Т.В. Проблемы и актуальные задачи развития теории производственной стратегии предприятия / Омеляненко Т.В. // Бізнесінформ. – 2013. – №11. – С. 279-286.
8. Стерлигова А.Н. Операционный (производственный) менеджмент: Учеб. пособие. / А.Н. Стерлигова, А.В. Фель – М.: ИНФРА-М, 2009. – 187 с.
9. Суходоля О.М. Досвід реформування ринку електричної енергії в Україні / Суходоля О.М. // Стратегічні пріоритети. – №1 (30). – 2014 р. – С. 59-68.
10. Суходоля О.М. Енергетичний сектор України: перспектива реформування чи стагнації / О.М. Суходоля, А.Ю. Сменковський // Стратегічні пріоритети. – 2013. – № 2. – С. 74-80.
11. Трут О.О. Операційний менеджмент: підручник / Трут О.О. – К.: Академвидав, 2013. – 348 с. (Серія «Альма-матер»).

**Перерва П.Г.**

доктор економ. наук, професор

**Ткачова Н.П.**

канд. екон. наук, доцент

Національний технічний університет «ХПІ»

## БЕНЧМАРКІНГ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ

## БЕНЧМАРКИНГ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ

## BENCHMARKING COMPETITIVE ADVANTAGES

У статті запропоновані методичні рекомендації і науково-практичні пропозиції з формування і оцінювання конкурентних переваг машинобудівних підприємств з використанням концепції бенчмаркінгу. Розроблено пропозиції по формуванню конкурентних переваг з використанням двох нерозривно пов'язаних напрямків: покращення показників ринкової діяльності підприємства та пряме або відносне зменшення результатів використання основних конкурентних переваг ринкових суперників підприємства. Запропоновано ввести в науковий обіг новий вид бенчмаркінгу – конкурентно-синергетичний бенчмаркінг, використання якого передбачає отримання результатів для покращення ринкових позицій підприємства та його продукції. Назва цього виду бенчмаркінгу зумовлена тим, що його проведення направлене не тільки на отримання нових або посилення існуючих конкурентних переваг підприємства, а і на результативне проведення цього виду бенчмаркінгу, що передбачає наявність синергетичного ефекту.

**Ключові слова:** бенчмаркінг, конкурентні переваги, синергетичний ефект

В статье обоснованы теоретические основы, методические рекомендации и научно-практические предложения по формированию и оценке конкурентных преимуществ машиностроительных предприятий с использованием концепции бенчмаркинга. Разработаны предложения по формированию конкурентных преимуществ с использованием двух неразрывно связанных направлений: улучшение показателей рыночной деятельности предприятия и прямое или относительное уменьшение результатов использования основных конкурентных преимуществ рыночных соперников данного предприятия. Предложено ввести в научный оборот новый вид бенчмаркинга – конкурентно-синергетический бенчмаркинг, использование которого предполагает получение результатов для улучшения рыночных позиций предприятия и его продукции. Название этого вида бенчмаркинга обусловлена тем, что его проведение направлено не только на получение новых или усиления существующих конкурентных преимуществ предприятия, но и на результативное проведение этого вида бенчмаркинга, что предполагает наличие синергетического эффекта.

**Ключевые слова:** бенчмаркинг, конкурентные преимущества, синергетический эффект

The article substantiates the theoretical bases, methodological recommendations and practical proposals for the formation and evaluation of competitive advantages of machine-building enterprises using the concept of benchmarking. Proposals for the management of competitive advantages in two inextricably linked ways: improvement in market activity of the company and the direct or relative decrease in the results of the use of the main competitive advantages of the market rivals of this company. Proposed to introduce into scientific circulation a new concept of benchmarking is competitive and synergetic benchmarking, which involves obtaining results to improve the market position of the company and its products. The name of this type of benchmarking is due to the fact that it is not only aimed at acquiring new or enhancing existing competitive advantages of the enterprise, but also effectively lead this form of benchmarking that involves the presence of a synergistic effect.

**Keywords:** benchmarking, competitive advantage, synergy effect

**Вступ.** В умовах посилення конкуренції на світовому та вітчизняному ринках промислової продукції проблема створення та використання конкурентних переваг є однією з найбільш актуальних [1]. Вирішення цієї проблеми нагально потребує всебічного аналізу проблем, пов'язаних з формуванням нових та посиленням існуючих конкурентних переваг, підвищенням рівня конкурентоспроможності машинобудівної продукції. Від рівня конкурентоспроможності продукції машинобудування, яка є базою науково-технічного прогресу, залежить конкурентоспроможність всієї національної економіки [2, 3]. Проблема формування та об'єктивної оцінки конкурентних переваг продукції машинобудівних підприємств є ключовою у ряді основних напрямків посилення економічної безпеки держави. Уміння запропонувати потенційному споживачу те, що потрібно, домогтися, щоб споживач віддав перевагу саме цьому товару, за рахунок постійного поліпшення його споживчих властивостей створювати нові модифікації виробів, передбачаючи майбутні ринкові можливості галузі – ці задачі сьогодні є надзвичайно важливими та актуальними [4, 5].

Питання формування та оцінки конкурентних переваг машинобудівних підприємств досліджували у своїх роботах вітчизняні та зарубіжні науковці, зокрема: Г.Л. Азоєв [1], Ю.Б. Іванов [3], П.Г. Перерва [6, 7], І.П. Данилов [8], І.Н. Іванов [9], В.Н. Островская [10], О.В. Жегус [11], П. Терри [12], Р.А. Фатхутдинов [13] та ін. Особлива увага в цих дослідженнях приділяється питанням показникам якості конкретного товару, на основі яких і будуються показники його конкурентоспроможності та формуються конкурентні переваги підприємства на цільовому ринку.

Разом з тим, зарубіжна практика свідчить про наявність серед сучасних методів підвищення конкурентоспроможності досить ефективного інструменту менеджменту під назвою бенчмаркінг. Ця економічна категорія детально розглядалася в наукових працях Е. Білокоровіна [14], І.В. Гладенко [15], А. Еркова [16], П.Г. Перерви [17, 18], Ж.В. Горностаєвої [19], О.П. Косенко [20], Б.Л. Кузнецова [21], В.Л. Товажнянського [22], Е.А. Михайлової [23] та ін. Проведення бенчмаркінгу конкурентних переваг підприємства, як свідчать попередні дослідження авторів [24, 25, 27] та Д.В. Маслова [26], по-перше, дозволяє підвищити рівень конкурентоспроможності підприємства; по-друге, дає можливість отримання додаткового синергетичного ефекту за рахунок спільної дії різних конкурентних переваг (як наявних, так і набутих, завдяки процесу бенчмаркінгу). Теоретична важливість зазначених завдань, їх практична значущість для ефективної діяльності підприємств, організацій обумовили вибір теми статті та окреслили коло питань, які в ній розглядаються.

**Постановка завдання.** Метою проведеного дослідження є обґрунтування теоретичних основ, методичних рекомендацій і науково-практичних пропозицій з формування і оцінювання конкурентних переваг машинобудівних підприємств з використанням концепції бенчмаркінгу.

**Методологія.** Теоретичну і методологічну основу дослідження складають фундаментальні положення сучасної економічної теорії, наукові праці і методичні розробки провідних вітчизняних та зарубіжних вчених в сфері управління конкурентоспроможністю підприємства та концептуальних положень бенчмаркінгу.

**Результати дослідження.** Управління конкурентними перевагами промислового підприємства повинна базуватися на упередженні конкурентної відповіді своїх ринкових суперників, на детальному вивченні їх прогресивного досвіду в ринковій стратегії, на розробці такого сценарію створення конкурентних переваг який би передбачав розвиток подій в двох нерозривно пов'язаних напрямках:

1. Покращення показників ринкової діяльності підприємства в ланцюжку інновації-виробництво-товар-збут-споживання-послуги та зростання узагальнюючого показника виробничо-підприємницької діяльності підприємства (обсяги збуту, розмір отриманого прибутку, розширення ринку і т.п.).

2. Пряме або відносне зменшення результатів використання основних конкурентних переваг ринкових суперників підприємства.

Аналітична оцінка позитивних результатів першого напрямку не визиває особливих складнощів. Другий напрямок, на наш погляд, складніше піддається аналітичній формалізації в зв'язку з багатоваріантністю його форм. Авторами пропонується використовувати наступні основні види (форми) аналітично-перевірочної оцінки реалізації результатів цього напрямку:

а) *пряме зменшення індивідуального рівня конкурентоспроможності* ринкових суперників підприємства як результат проведення бенчмаркінгу, що може бути відтворено наступною аналітичною залежністю:

$$P_{ij}^1 < P_{ij}^0, \quad (1)$$

де  $P_{ij}^0, P_{ij}^1$  – рівень конкурентоспроможності  $j$ -го конкурента (бенчмаркінг-партнера) по відношенню до  $i$ -го підприємства, яке проводить вибрану стратегію бенчмаркінгу, відповідно, до  $i$  після проведення бенчмаркінгових заходів.

б) *пряме зменшення загального (галузевого) рівня конкурентоспроможності* ринкових суперників підприємства як результат проведення бенчмаркінгу (при цьому галузевий рівень конкурентоспроможності  $i$ -го підприємства не погіршився):

$$P_j^1 < P_j^0; \quad (2)$$

$$I_i^1 \geq I_i^0, \quad (3)$$

де  $P_j^0, P_j^1$  – загальний (галузевий) рівень конкурентоспроможності  $j$ -го конкурента (партнера по бенчмаркінгу), відповідно, до і після проведення бенчмаркінгових заходів  $i$ -м підприємством;  $I_i^1, I_i^0$  – загальний (галузевий) рівень конкурентоспроможності  $i$ -го підприємства, відповідно, до і після проведення бенчмаркінгових заходів.

в) *відносне зменшення індивідуального рівня конкурентоспроможності* ринкових суперників підприємства по результатам проведення бенчмаркінгу характеризується системою аналітичних залежностей:

$$P_{ij}^1 > P_{ij}^0; \quad I_{ij}^1 > I_{ij}^0; \quad (I_{ij}^1/P_{ij}^1) > (I_{ij}^0/P_{ij}^0).$$

Наведені нами залежності відтворюють такий стан конкурентних відносин бізнес-суперників підприємства, коли в конкурента покращуються ринкові позиції, але в меншому ступені відносно підприємства, що проводило бенчмаркінгові заходи.

г) *відносне зменшення загального (галузевого) рівня конкурентоспроможності* ринкових суперників підприємства як результат проведення бенчмаркінгу:

$$P_j^1 > P_j^0; \quad I_i^1 > I_i^0; \quad (I_i^1/P_j^1) > (I_i^0/P_j^0).$$

Множина можливих станів даного підприємства та його ринкового суперника після проведення бенчмаркінгу з метою формування або посилення його конкурентних переваг представлена нами в таблиці.

Таблиця

**Множина результатів проведення бенчмаркінгу по відношенню до конкуруючого підприємства**

Варіанти зміни рівня конкурентоспроможності за результатами бенчмаркінгу	Аналітично-перевірочна оцінка	Тенденція	Результат
Пряме зменшення індивідуального рівня конкурентоспроможності конкурента	$P_{ij}^1 < P_{ij}^0;$ $I_{ij}^1 > I_{ij}^0$	Позитивна	Прояви синергетичних ефектів після бенчмаркінгу
Відносне зменшення індивідуального рівня конкурентоспроможності конкурента	$P_{ij}^1 > P_{ij}^0; \quad I_{ij}^1 > I_{ij}^0;$ $(I_{ij}^1/P_{ij}^1) > (I_{ij}^0/P_{ij}^0)$	Позитивна	
Пряме зменшення загального (галузевого) рівня конкурентоспроможності конкурента	$P_j^1 < P_j^0;$ $I_i^1 \geq I_i^0$	Позитивна	
Відносне зменшення загального (галузевого) рівня конкурентоспроможності конкурента	$P_{ij}^1 > P_{ij}^0; \quad I_{ij}^1 > I_{ij}^0;$ $(I_{ij}^1/P_{ij}^1) > (I_{ij}^0/P_{ij}^0)$	Позитивна	
Незмінність позицій конкурента підприємства, що проводить бенчмаркінг	$I_{ij}^1 = I_{ij}^0; \quad P_{ij}^1 = P_{ij}^0;$ $I_i^1 = I_i^0; \quad P_j^1 = P_j^0.$	Без помітних результатів	
Пряме збільшення індивідуального рівня конкурентоспроможності конкурента	$P_{ij}^1 > P_{ij}^0;$ $I_{ij}^1 < I_{ij}^0$	Негативна	Проведення бенчмаркінгу з суттєвими помилками
Відносне збільшення індивідуального рівня конкурентоспроможності конкурента	$P_{ij}^1 > P_{ij}^0; \quad I_{ij}^1 > I_{ij}^0;$ $(I_{ij}^1/P_{ij}^1) < (I_{ij}^0/P_{ij}^0)$	Негативна	
Пряме збільшення загального (галузевого) рівня конкурентоспроможності конкурента	$P_j^1 \geq P_j^0;$ $I_i^1 < I_i^0$	Негативна	
Відносне збільшення загального (галузевого) рівня конкурентоспроможності конкурента	$P_{ij}^1 > P_{ij}^0; \quad I_{ij}^1 > I_{ij}^0;$ $(I_{ij}^1/P_{ij}^1) < (I_{ij}^0/P_{ij}^0)$	Негативна	

Ефективним для підприємства є здійснення бенчмаркінгу з використанням перших чотирьох варіантів (таблиця), так як в цих випадках підприємство отримує певні конкурентні переваги перед своїм конкурентом за результатами проведення бенчмаркінгу.

В ефективних для підприємства варіантах проведення бенчмаркінгу (перші чотири варіанти в таблиці), на наш погляд, спостерігається наявність синергетичних ефектів.

В негативних для підприємства варіантах проведення бенчмаркінгу (останні чотири варіанти в таблиці) також може мати місце наявність синергетичних ефектів. Такий висновок пояснюється тим, що в іншому разі погіршення справ на підприємстві могло бути ще більшим, а проведення бенчмаркінгу допомогло уникнути такого стану.

На наявність синергії при проведенні бенчмаркінгу вже вказували деякі дослідники. В цьому плані слід вказати дослідження, проведені Б.Л. Кузнецовим., М.М. Шарамко та В.М. Островською [21, 10]. Разом з тим, доводячи наявність синергії при проведенні бенчмаркінгу Б.Л. Кузнецов та М.М. Шарамко не пов'язують цей процес з можливістю створення конкурентних переваг та підвищенням рівня конкурентоспроможності [21]. В дослідженнях В.М. Островської [10], навпаки, доводиться важливість бенчмаркінгових процесів для підвищення конкурентоспроможності, але тільки контурно вказується на можливість наявності ефектів синергії.

Висновок авторів про наявність синергетичних ефектів при проведенні бенчмаркінгу конкурентних переваг по відношенню до підприємств машинобудівної галузі промисловості, на нашу думку, обґрунтовується наступними посиланнями. По-перше, при проведенні звичайних (не бенчмаркінгових) заходів на підприємства в напрямку підвищення конкурентоспроможності з сумою витрат  $B_{\text{конк}}$  підприємство розраховує отримати додатково збільшення рівня конкурентоспроможності по відношенню до свого конкурента (або в цілому до галузі) -  $\Delta I_{ij}$ , тобто:

$$\Delta I_{ij} = f(B_{\text{конк}}). \quad (4)$$

При проведенні бенчмаркінгу в його позитивних варіантах (таблиця), підприємство при тих же витратах на підвищення конкурентоспроможності отримує дещо більший результат, який тепер має вже дві складові:

а) безпосереднє набуття або покращення рівня конкурентної (конкурентних) переваги (переваг), що відповідає витратам  $B_{\text{конк}}$ ;

б) послаблення позиції конкурента на величину  $\Delta P_{ij}$  за рахунок більш активного використання його конкурентної (конкурентних) переваги (переваг) даним підприємством в результаті проведення бенчмаркінгу, згідно концептуальних положень бенчмаркінгової теорії.

При цьому в результаті проведення бенчмаркінгу ми отримуємо синергетичний ефект [24, 27] в вигляді більшого збільшення рівня конкурентоспроможності по відношенню до партнера по бенчмаркінгу, тобто

$\Delta P_{ij}$ , що може бути розцінено як наявність синергетичного ефекту:

$$\Delta I_{ij}^{\sigma} = f(B_{\text{конк}}) = (\Delta I_{ij} + \Delta P_{ij}) > \Delta I_{ij}. \quad (5)$$

Слід звернути особливу увагу на те, що синергетичні ефекти, що проявляються в інтегральному показнику конкурентоспроможності, на наш погляд, можуть стосуватися як безпосередньо товару, так і процесів, що проходять на підприємстві при його виробництві (процесів бенчмаркінг), в галузі при стратегічному плануванні розвитку підприємства (стратегічний бенчмаркінг), так і в міжгалузевому просторі на внутрішньому і зовнішньому ринках (глобальний бенчмаркінг).

Виходячи з вищевикладеного, пропонуємо ввести в науковий обіг новий вид бенчмаркінгу – **конкурентно-синергетичний бенчмаркінг**, використання якого передбачає отримання результатів по одному з перших чотирьох варіантів, представлених в таблиці. Назва цього виду бенчмаркінгу [27] зумовлена тим, що його проведення дозволяє не тільки отримати нові або посилити існуючі конкурентні переваги підприємства, а і результативно провести цей вид бенчмаркінгу, що передбачає наявність синергетичного ефекту. З урахуванням останніх пропозицій, етапи (хвилі розвитку), які бенчмаркінг пройшов за термін від свого народження до теперішнього часу приймають вигляд, який представлено нами на рисунку.

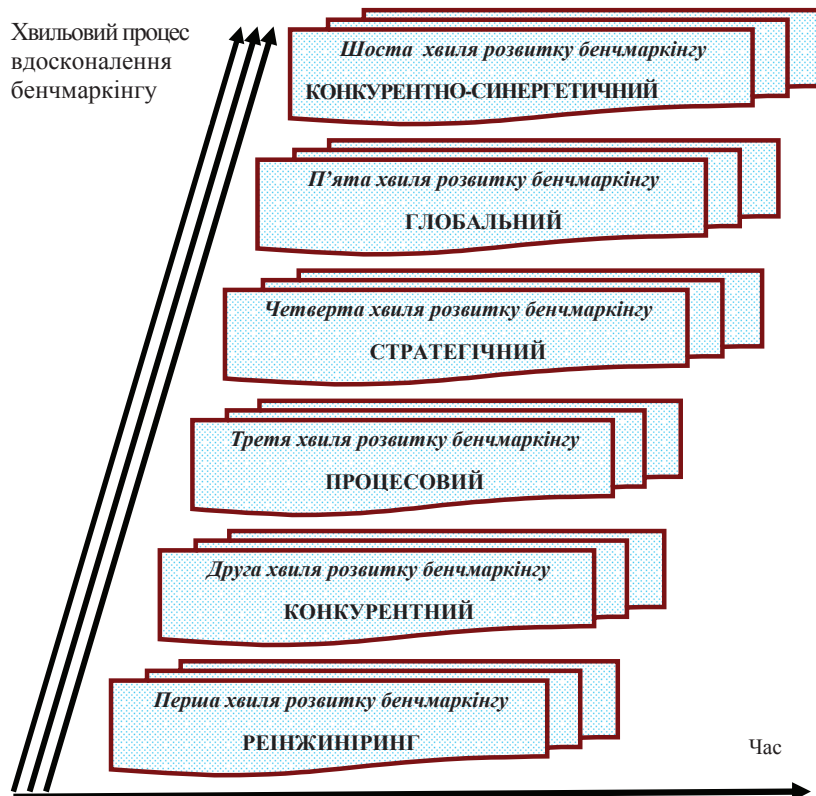


Рисунок. Динаміка хвильового розвитку бенчмаркінгу з урахування пропозицій авторів

**Висновки.** Інституційне оформлення конкурентно-синергетичного бенчмаркінгу як напрямку розвитку існуючих (традиційних) концепцій бенчмаркінгу пропонується здійснити за допомогою виділення його в новий метод дослідження конкурентів машинобудівного підприємства, який заснований на співпраці та взаємодії з іншими суб'єктами ринку з метою взаємовигідного партнерського обміну інформацією з конкурентами, бізнес-партнерами, дочірніми підприємствами, внутрішніми структурними підрозділами і т.ін. для вдосконалення окремих бізнес-процесів і підвищення конкурентоспроможності бізнесу в цілому.

#### Література:

1. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков / Гос. ун-т управления, Нац. фонд подготовки кадров. – М. : ОАО «Тип «НОВОСТИ», 2000. – 256 с.
2. Перерва, П.Г. Організація та управління інноваційною діяльністю: підруч. / П.Г.Перерва, С.А.Мехович, М. І. Погорелов. –Харків: НТУ «ХПІ», 2008. – 1025 с.
3. Іванов Ю.Б. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток: монографія / Ю.Б. Іванов, П.А. Орлов, О.Ю. Іванова. – Х. : ІНЖЕК, 2008. – 352 с.
4. Перерва П.Г. Экономика и управление инновационной деятельностью: учебник / Под ред. проф. Перервы П.Г., проф. Вороновского Г.К., проф. Меховича С.А., проф. Погорелова Н.И. – Харьков: НТУ «ХПИ», 2009. – 1203 с.
5. Грабченко А.И. Основы маркетинга высоких технологий : учебное пособие [Текст] / А.И. Грабченко, П.Г. Перерва, Р.Ф. Смолвик. – Х. : ХГПУ, 1999. – 242 с.
6. Перерва П. Г. Економіка і маркетинг виробничо-підприємницької діяльності: Навч. посібник / За ред. проф. Перерви П. Г., проф. Гавриць О. М., проф. Погорелова М. І. – Харків : НТУ «ХПІ», 2004. – 640 с.
7. Перерва П. Г. Економіка та організація інноваційної діяльності : підруч. / П. Г. Перерва; за ред. П. Г. Перерви, С. А. Меховича, М. І. Погорелова. – Харків : НТУ «ХПІ», 2008. – 1080 с.
8. Данилов И.П. Бенчмаркинг – эффективный инструмент повышения конкурентоспособности / И.П. Данилов, С.Ю. Михайлова, Т.В. Данилова // Стандарты и качество. 2005. – №1. – С. 44.
9. Иванов И.Н. Конкурентный анализ. Бенчмаркинг / И.Н. Иванов, Д.Ю. Фукова // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – №22. – С. 53-55.
10. Островская В.Н. Конкурентно-интеграционный бенчмаркинг как инструмент эффективного взаимодействия российских предприятий розничной торговли в период кризиса: монография / В.Н. Островская. – М. : КноРус, 2009. – 368с.

11. Перерва П.Г. Науково-інноваційний потенціал України та сучасні проблеми його використання / П.Г. Перерва, О.В. Жегус. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Natural/vsri/TRtEV/2011\\_26/statiya/Pererva.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Natural/vsri/TRtEV/2011_26/statiya/Pererva.pdf)
12. Пилчер Терри. Бенчмаркинг как средство повышения конкурентоспособности / Терри Пилчер // Европейское качество. – 2004. – №1. – С. 40-46.
13. Фатхутдинов Р.А. Менеджмент конкурентоспособности товара / Р.А. Фатхутдинов. – М. : АО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1995. – 56с.
14. Белокоровин Э. Как использовать возможности бенчмаркинга в отечественных условиях / Э. Белокоровин, Д. Маслов // Управление компанией. – 2005. – № 1. – С. 10-16.
15. Перерва П.Г. Моніторинг інноваційної діяльності: інтерпретація результатів / П.Г. Перерва, І.В. Гладенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – Суми: 2010. – № 2. – С. 108-116.
16. Ерков А. Бенчмаркинг – современное направление развития маркетинга [Електронний ресурс] / А. Ерков // Отраслевой портал «Логистика». – Режим доступу: <http://www.logistics.ru/9/3/index.htm>.
17. Перерва П.Г. Самомаркетинг менеджера и бизнесмена / П.Г.Перерва. - Ростов н / Д: Феникс, 2003. - 592 с. (Серия «Психология бизнеса»).
18. Перерва П.Г. Трансфер технологій : монографія / [П.Г.Перерва, Д.Коциски, Д.Сакай, М. Верешне Шомоши]. – Х. : Віровець А.П. «Апостроф», 2012. – 668 с.
19. Горностаева Ж.В. Бенчмаркинг в сфере услуг: монография Ж.В. Горностаева [и др.]; ГОУ ВПО «Южно-Рос. гос. ун-т экономики и сервиса». – Шахты : ГОУ ВПО «ЮРГУЭС», 2009. – 97 с.
20. Перерва П.Г. Антикризові інструменти сталого розвитку підприємства: інноваційна, інвестиційна та маркетингова політика [Електронний ресурс] / П.Г. Перерва, А.В. Косенко, О.П. Косенко. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/vsri/TRtEV/2012\\_25/statii/16Pererv.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/vsri/TRtEV/2012_25/statii/16Pererv.pdf).
21. Кузнецов Б.Л. Синергетический бенчмаркинг / Б.Л.Кузнецов, М.М.Шарамко. – Набережные Челны : узд-во КамПИ, 2006. –135с.
22. Перерва П.Г. Антикризовий моніторинг фінансово-економічних показників роботи машинобудівного підприємства / П.Г.Перерва, В.Л.Товажнянський // Економіка розвитку. – Х.: ХНЕУ. – 2010. – № 2 [54]. – С.46-50.
23. Михайлова Е.А. Бенчмаркинг/Е.А. Михайлова. – М. : Благовест-В, 2002. – 176 с.
24. Перерва П. Г. Синергетичний ефект бенчмаркінгу конкурентних переваг / П. Г. Перерва, Н.П.Ткачова // Маркетинг і менеджмент інновацій . – 2011. – № 4(1). – С. 55-66.
25. Перерва П. Г. Розвиток методів аналізу фактичного стану конкурентних переваг підприємства / П. Г. Перерва, Н. П. Ткачова // Економіка розвитку. Харків : ХНЕУ, 2011. № 4 (60). С. 116-120.
26. Маслов Д.В. Особенности применения бенчмаркинга на малых и средних предприятиях / Д.В. Маслов, Э.А. Белокоровин // Методы менеджмента качества. 2004г. – №8. – С.66.
27. Ткачова Н.П. Формування конкурентних переваг продукції машинобудівних підприємств на засадах бенчмаркінгу: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / Національний технічний ун-т «ХПІ». — Х., 2012. — 22с.

Савич О.П.

канд. економ. наук, доцент

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

## ЕФЕКТИВНІ ЛОГІСТИЧНІ ПРОЦЕСИ ЯК КОНКУРЕНТНА ПЕРЕВАГА НА СВІТОВОМУ РИНКУ АВТОМОБІЛІВ

## ЭФФЕКТИВНЫЕ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ КАК КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО НА МИРОВОМ РЫНКЕ АВТОМОБИЛЕЙ

## EFFICIENT LOGISTIC PROCESSES AS COMPETITIVE ADVANTAGES ON THE GLOBAL CAR MARKET

Логістика – одна із основних функцій автобудівних підприємств, яка піддається постійному контролю та оцінці ефективності, так як це одна з найбільших складових затрат організації продаж автомобілів. В статті досліджені принципи розміщення виробничих потужностей автомобільних виробників в світі. Визначені основні фактори, які впливають на рішення автовиробників стосовно розміщення виробництва в тій чи іншій країні. Запропонована система ефективного розміщення дослідницьких центрів, виробничих майданчиків та логістичних хабів по регіонам світу. Аналіз логістичних систем автовиробників показав, що логістична система матеріалів автовиробників повинна базуватись на системах прогнозів виробництва автомобілів, системі «вироблено на основі доставки вчасно» та «бережливому виробництві». В статті запропонована ефективна модель руху автомобілів від заводів до кінцевого споживача представлена, що забезпечить економію логістичних затрат автовиробників.

**Ключові слова.** глобальна економіка, ринок легкових автомобілів, логістика, маркетинг.

Логистика – одна из основных функций автопроизводителей, которая поддается постоянно-му контролю и оценки эффективности, так как это одна из наибольших статей затрат организации продаж автомобилей. В статье исследованы принципы размещения производственных мощностей автомобильных производителей в мире. Определены основные факторы, которые влияют на решение автопроизводителей касательно размещения производства в той или иной стране. Предложена система эффективного размещения исследовательских центров, производственных площадок и логистических хабов по регионам мира. Анализ логистических систем автопроизводителей показал, что логистическая система материалов автопроизводителей должна базироваться на системах прогнозов производства автомобилей, системе «произведено на основе поставки вовремя» и «бережливом производстве». В статье предложена эффективная модель движения автомобилей от заводов к конечному потребителю, что обеспечивает экономию логистических затрат производителей.

**Ключевые слова.** глобальная экономика, рынок легковых автомобилей, логистика, маркетинг.

Logistics – one of the main functions of car producers that are always under control and efficiency evaluation as it is one of the biggest expenses article of cars` sales. Principles of cars` production sites allocation have been researched at the article. The main factors that have influence at cars` producers` decisions regarding production sites allocation at any country of the world have been determined. The system of efficient allocation of research centres, production sites and logistic hubs in the world regions has been offered at the article. The analysis of logistic systems of cars` producers has depicted that logistics of materials has to be based on the system of cars` production forecasts, system “produced on the delivery in time” and “lean production”. The efficient model of cars` movements from production sites to end consumers that provides cutting of logistic expenses of cars` producers has been offered at the article.

**Keywords.** Global economy, car market, logistics, marketing.



**Вступ.** Сучасний глобальний ринок легкових автомобілів є основою економіки світу. Автомобільний ринок дуже циклічний по своїй природі. Так, автомобільний ринок попадав в кризу продаж на протязі останніх 15 років вже декілька раз. І такі виробники, як Chrysler та SAAB не змогли пережити коливання попиту. Негативні тенденції продаж спостерігаються і зараз. Тому, автовиробники мають змінювати та удосконалювати свою систему продаж та зменшувати свої затрати. Логістичні затрати знаходяться на другому місці за величиною у автовиробників після виробничих затрат. Логістика автомобілів автомобілебудівних підприємств починається з рішення розміщення виробництва, транспортування до ринку збуту, зберігання і закінчується ефективним управлінням рівнями запасів готової продукції. Основні принципи логістики – це потрібний товар по якості та кількості повинен бути доставлений в правильне місце в правильний час з мінімальними затратами до правильного покупця. Логістика повинна бути точною, швидкою, дешевою та зберігати цінності.

Актуальність теми визначається тим, що автовиробникам необхідно змінювати систему логістики настання кризових явищ в глобальній економіці та сповільнення темпів продаж автомобілів для отримання конкурентних переваг в затратах та швидкості виконання замовлень клієнтів.

Результати досліджень маркетингової діяльності підприємств викладено в працях багатьох вітчизняних та іноземних науковців. Серед них особливе значення мають роботи А. Ф. Павленка, А. В. Войчака, М.А. Окландера, Кальченко А.Г., В. П. Пилипчука, В.Ким Чан, Р. Моборн, Андриас А.Золтнерс та інших. Так, М.А. Окландер описав та визначив ефективність логістичних процесів підприємства [8], Кальченко А.Г. вказала, що необхідно також ефективно управляти взаємовідносинами з постачальниками [6]. Аналіз наукових праць з питань логістичних процесів та конкурентоздатності підприємства дозволив виявити, що доцільним є проведення дослідження, направлене на визначення принципів ефективного розміщення дослідницьких центрів, виробничих майданчиків та логістичних хабів по регіонам світу.

**Постановка завдання.** Кожна галузь має свої особливості, не виключення і автомобільна. Основою маркетингової та виробничої діяльності глобальних автомобільних корпорацій є логістична політика. Логістика – одна із основних функцій автобудівних підприємств, яка піддається постійному контролю та оцінці ефективності, так як це одна з найбільших складових затрат організації продаж автомобілів. Логістичні затрати знаходяться на другому місці за величиною у автовиробників після виробничих затрат. Тому необхідно визначити основні фактори, які впливають на рішення автовиробників стосовно розміщення виробництва в тій чи іншій країні та запропонувати систему ефективного розміщення дослідницьких центрів, виробничих майданчиків та логістичних хабів по регіонам світу. Важливим також є визначити ефективну модель руху автомобілів від заводів до кінцевого споживача представлена, що забезпечить економію логістичних затрат автовиробників.

**Методологія.** Теоретичним і методичним підґрунтям стали такі загальнонаукові методи, як системний аналіз, синтез, індукція, дедукція, абстрагування, а також спеціальні наукові методи, в тому числі: методи соціологічних досліджень та порівняння.

Матеріалами досліджень стали теоретичні праці вчених та практичні знання та досвід автора роботи на автомобільному ринку України.

**Результати дослідження.** Логістика – одна із основних функцій автобудівних підприємств, яка піддається постійному контролю та оцінці ефективності, так як це одна з найбільших складових затрат організації продаж автомобілів [9]. Логістичні затрати знаходяться на другому місці за величиною у автовиробників після виробничих затрат. Логістика автомобілів автомобілебудівних підприємств починається з рішення розміщення виробництва, транспортування до ринку збуту, зберігання і закінчується ефективним управлінням рівнями запасів готової продукції. Основні принципи логістики – це потрібний товар по якості та кількості повинен бути доставлений в правильне місце в правильний час з мінімальними затратами до правильного покупця. Логістика повинна бути точною, швидкою, дешевою та зберігати цінності.

Для осмислення ефективності логістичних процесів, необхідно дослідити принципи розміщення виробничих потужностей автомобільних виробників в світі.

Звівши всі дані та показники автомобільного ринку в світі по регіональному принципу, можна зробити деякі висновки. Так, автовиробники приймають рішення стосовно розміщення виробництва в тій чи іншій країні виходячи з наступних факторів:

1. Ринкові або маркетингові:
  - 1.1. Рівень розвитку і об'єм ринку.
  - 1.2. Рівень моторизації ринку.
  - 1.3. Зростаючий чи спадаючий ринок.
  - 1.4. Населеність ринку.

- 1.5. Близькість до інших ринків для експортних можливостей.
- 1.6. Наявність постачальників.
- 1.7. Наявність інфраструктури та доріг.
2. Економічні:
  - 2.1. Рівень податків.
  - 2.2. Захищеність ринку для автовиробників від імпорту.
  - 2.3. Легкість будівництва та землевідведення.
  - 2.4. Відкритість економіки та захист інвестицій.
  - 2.5. Вартість енергоресурсів.
  - 2.6. Вартість праці.
  - 2.7. ВВП на душу населення.
  - 2.8. Позитивні економічні тенденції та зростання економіки.
  - 2.9. Сировинна база для виробництва.
3. Політичні:
  - 3.1. Стабільність політичної системи країни.
  - 3.2. Демократичний режим.
  - 3.3. Верховенство закону.
  - 3.4. Захист інвестицій
4. Трудові
  - 4.1. Наявність кваліфікованої робочої сили
  - 4.2. Наявність дешевої робочої сили
  - 4.3. Наявність центрів освіти працівників для автомобільної промисловості.

Аналіз показує, що розміщення виробництва по географічному принципу напряду зв'язане з об'ємом близьких до виробничих хабів ринків або якщо вони мають перспективи зростання. Так, найбільше автомобілів виробляється в Азії – 57% від усього світового виробництва, хоча питома вага продаж складає 51%, а це означає, що залишок експортується на інші географічні ринки [1]. Виробляти в Азії автомобілі вигідніше, ніж де інше, так як вартість енергоресурсів найменша після країн NAFTA, а вартість робочої сили незначна, але вона зростає і вже більша, ніж в Південній Америці та Африці, хоча об'єм ринків там значно менший, що підтверджує факт основного показника щодо розміщення виробництва – об'єм ринку та його потенціал.

Аналізуючі географію виробництва необхідно зупинитись на всіх ринках для розуміння перспектив виробництва та продаж.

Так, в Європі розміщено 22% всіх виробничих потужностей світу та 25% всіх продаж [1]. Це традиційний виробничий майданчик. Основними перевагами виробництва тут є традиційний сталий та ємкий ринок, близькість до розвиваючих ринків Східної Європи та Туреччини. Економіка найрозвиненіша, а тому купівельна спроможність населення стало висока. Але об'єм виробництва з кожним роком падає, так як і об'єм продаж. Виробництво переноситься в Азію та Східну Європу. Зростання населення не відбувається, моторизація фактично максимальна, тобто фактично ринок вже повністю насичений, а тому вибування автомобілів і приріст парку буде нульовий. Тобто продажі будуть постійно сталі, без зростання. В той же час купівельна спроможність населення дуже висока, а інфраструктура найкраща серед всіх географічних зон світу. Вартість енергоресурсів та робочої сили найвищі в світі. Тому тут варто розміщувати дослідницькі, дизайнерські та навчальні центри, а також виробництво технологічно складних автомобілів та преміум брендів.

Північна Америка характеризується збільшенням продаж в останні роки, за рахунок розвитку та виходу з кризи США, виробництво відповідно також зростає. Це перш за все пояснюється економічними факторами та зростанням населення, в основному, в Мексиці. Вартість енергоресурсів найменша в світі, вартість праці менша, ніж в Європі, але зависока по відношенню до інших частин світу. Моторизація найбільша в світі, тому цей ринок буде стало ємким з перспективою невеликого зростання, в основному, за рахунок Мексики, тому найкраще будувати заводи в Мексиці, а дослідницькі, дизайнерські та навчальні центри – в США. Тут зосереджено всього 11% світового виробництва та 14% продаж не зважаючи на те, що це батьківщина автопором [1].

На нашу думку, Південна Америка – є одним із найперспективніших ринків, хоча тут зосереджено всього 5% виробництва та 7% продаж світу, але темпи зростання продаж дуже високі – в середньому 20% в п'ятирічку та й вартість робочої сили і енергоресурсів невисока. При цьому економіка розвивається високими темпами – 30% в п'ятирічку, а дороги будуються активно. Моторизація населення менша в 3,5 рази, ніж в Північній Америці [1]. Продажі тут будуть зростати і саме тут треба розміщувати виробництво автомобільним концернам, найкраще в Бразилії чи Аргентині, де

об'єм ринків найбільші.

Африка в далекій перспективі дуже позитивний ринок, він зростає найбільшими темпами, але абсолютні цифри продаж дуже малі, так як економічний розвиток регіону незначний, моторизація в 10 раз менша, ніж в Європі, але поволі ВВП зростає та й населення росте значними темпами, але інфраструктура дуже слабо розвинена. Хоча тут досить багата сировинна база, тому в Африці важливо розміщувати виробництво дешевих та устарілих моделей.

Отже, треба зробити висновок, що виробникам необхідно розміщувати центри дизайнераства, досліджень і технологій, а також навчання та штаб-квартири на розвинених ринках, а виробничі майданчики – на ринках, що розвиваються.

Перенос виробництва в інші регіони будуть здійснюватись на основі двох факторів: рівня затрат та рівня попиту. Рівень затрат на оплату праці все ще в декілька разів менший країнах, що розвиваються, ніж в розвинених країнах – батьківщині виробництв автомобілів. Населення країн, що розвиваються буде швидко зростати, і це буде джерелом нових покупців, в результаті чого в такі країни буде переміщуватись виробництво. І потенціал близьких ринків буде важливішим, ніж фактор затрат. Для зменшення впливу курсів локальних валют, автовиробники будуть максимально об'єднувати місце виробництва та місце продаж.

Замість країн-експортерів з високим рівнем затрат, таких як Франція, Німеччина та США, центрами виробництва для автовиробників стануть низькозатратні регіони в рамках кожного географічного регіону. Наприклад, компанія KIA має виробничі потужності в Словачії (Східна Європа) для поставок автомобілів в Західну та Східну Європу, а Volkswagen – в Мексиці для поставок до США та Канади.

Дуже важливим з точки зору логістики є розміщення хабів по виробництву автомобілів та запчастин. Схематично пропозиції щодо розміщення хабів представлені на рис 1. Основа – це маркетингові показники та затрати на виробництво.

Так, виробничі потужності для країн NAFTA слід розмістити в Мексиці, де вартість виробництва найменша, а з іншими країнами функціонує зона вільної торгівлі, та й відстані до США та Канади незначні, а внутрішній ринок країни дуже значний – 700 тисяч автомобілів в рік [1]. Технологічно-дизайнерські центри та центри з навчання (ТДЦН) слід розмістити в США так як і виробництво люксових моделей чи технологічно складних автомобілів, де кваліфікація та рівень освіти персоналу найвищий. Тут же краще традиційно розміщувати штаб-квартири автовиробників.

Виробничі потужності для країн Південної Америки слід розмістити в Бразилії або Аргентині, де вартість виробництва незначна і відстані до інших країн Латинської Америки невелика, а внутрішній ринок країн дуже значний – 2,7 млн автомобілів та 600 тисяч автомобілів в рік відповідно [1].

Виробничі потужності для країн Африки слід розмістити в двох частинах материка, півночі та півдні. Так, «північ» традиційно більш розвинута частина материка, тому найбільш підходящими країнами для розміщення виробництва можуть бути країни півночі такі, як Марокко, Єгипет чи Алжир, з яких вигідно буде постачати автомобілі в глиб Африки з півночі. Ринок цих країн вимірюється в межах 200 тис авто на рік [1]. Дуже важливо тут розуміти, що ринки деяких країн закриті великими митами, тому треба досконало вивчати законодавство перед розміщенням виробництва в таких країнах, хоча ринок за десятиліття тут зріс вдвічі. Вартість виробництва незначна і відстані до інших країн Північної Африки невелика, а внутрішній ринок країн значно більший, ніж у будь-якої іншої країни регіону. Але тут треба вивчати політичні ризики, які є постійно значними. Тому, на нашу думку, найкращою країною щодо розміщення виробництва є Марокко, де є політична стабільність та сталий економічний розвиток. На Півдні Африки – найперспективніший та стабільний ринок ПАР, де ринок зростаючий та складає майже 500 тисяч автомобілів в рік, звідси можливо поставляти автомобілі в регіони південної та центральної Африки.

В Західній Європі слід залишити тільки ТДЦН та виробництво люксових моделей чи технологічно складних автомобілів із-за надмірно дорогої робочої сили та енергоресурсів і перенести виробництво в Східну Європу, яка буде центром виробництва для всієї Європи і де робоча сила та енергоресурси коштують менше, більш лояльна податкова політика, функціонує зона вільної торгівлі, існує перспектива поставок автомобілів в Росію. Найкращим варіантом є Польща, яка має перспективний ринок з точки зору об'ємів серед країн Східної Європи (300 тисяч авто в рік), та є центром Європи, а також має кваліфіковану та дешеву робочу силу.

Окремо стоять ринки Туреччини, Росії, Ірану та Австралії, які знаходяться або далеко від інших ринків і з точки зору логістики краще розміщати виробництво для таких ринків в країні споживання (наприклад, Австралія), або ж захищені від імпорту, такі як Росія та Туреччина і Іран, а їх ринки є дуже значними та перспективними. Так, ринок Росії складає 2,7 млн авто, а ринок Турції – 600 ти-

сяч, Ірану – 1 млн штук в кращі роки, крім того з Турції та Ірану дуже зручно буде поставляти автомобілі до Середньої Азії та Близького Сходу [1].



Рис 1. Проект розміщення виробничих та технологічних центрів автомобілебудівних компаній та логістичні потоки  
*Джерело. Складено автором.*

Азія може мати два виробничі хаби в Індії та Китаї, та ТДЦН в Японії та Кореї. Це найбільші ринки (18 млн та 2,7 млн авто відповідно) [1] та такі, що швидко розвиваються з малою вартістю робочої сили та енергоресурсів. Звідси можуть експортуватись автомобілі не тільки до інших країн Азії, а й до Європи та Америки в зв'язку з низькою собівартістю одиниці продукції за рахунок об'ємів виробництва.

Якщо ж аналізувати логістику матеріалів, необхідних для виробництва автомобілів, то автомобілебудівні компанії змушують всіх своїх постачальників розміщувати виробництво в країні виробництва автомобілів з ціллю локалізації виробництва та зменшення собівартості продукції та логістичних затрат.

Насьогодні, логістична система матеріалів базується на системах прогнозів виробництва автомобілів, системі «вироблено на основі доставки вчасно» та «бережливому виробництві».

**Система прогнозів.** Продажі базуються на прогнозах всіх автомобільних імпортерів та дилерів, автовиробники використовують прогнози як вхідні дані для виробничих програм. Виробник сам, згідно своєї статистики, розміщує у виробництво конкретні моделі та опції. Виробнича програма планується на основі консолідації всіх прогнозів та їх порівняння з усіма можливими потужностями виробництва для визначення того, скільки автомобілів можливо виробити на кожному заводі. Замовлення перевіряються та очікують розкладу виробництва. Потім складається графік виробництва замовлених моделей. Графік виробництва постачальників деталей – це процес, коли постачальники отримують прогнози виробництва автомобілів, актуальні графіки виробництва та щоденні зміни. Логістика деталей – це процес руху компонентів від постачальника таких деталей до заводу, який виробляє автомобілі. Потім проходить процес виробництва автомобіля. Наступний етап – це дистрибуція автомобілів згідно прогнозів та замовлень дилерів та імпортерів. Також постійно аналізується запас автомобілів на складі готової продукції, щоб він був розподілений по