

# Держава та регіони

Серія: Економіка  
та підприємництво  
2015 р., № 3 (84)



## Науково-виробничий журнал

Голова редакційної ради: А. О. Монаєнко,  
доктор юридичних наук, професор,  
Заслужений юрист України

### Головний редактор:

В. М. Порохня, доктор економічних наук,  
професор, академік АЕН України

### Редакційна колегія:

О. І. Амоша, доктор економічних наук, професор,  
заслужений діяч науки і техніки України, академік НАН України

В. М. Бородюк, доктор економічних наук, професор,  
член-кореспондент НАН України

Ю. Г. Лисенко, доктор економічних наук, професор,  
член-кореспондент НАН України

Б. М. Андрушків, доктор економічних наук, професор,  
заслужений діяч науки і техніки України

В. Г. Бодров, доктор економічних наук, професор,  
заслужений діяч науки і техніки України

Ю. С. Петруня, доктор економічних наук, професор,  
заслужений діяч науки і техніки України

В. В. Вітлінський, доктор економічних наук, професор

Л. С. Головкова, доктор економічних наук, професор

В. М. Даніч, доктор економічних наук, професор

Ф. В. Зінов'єв, доктор економічних наук, професор

М. М. Іванов, доктор економічних наук, професор,  
академік АЕН України

Т. С. Клебанова, доктор економічних наук, професор

В. Л. Корінєв, доктор економічних наук, професор,  
академік АЕН України

Р. М. Лепа, доктор економічних наук, професор

В. І. Ляшенко, доктор економічних наук, професор

М. Г. Пивоваров, доктор економічних наук, професор

О. В. Покатасва, доктор економічних наук, професор

Доктор юридичних наук, професор

В. Л. Осецький, доктор економічних наук, професор

К. С. Салига, доктор економічних наук, доцент

А. Г. Семенов, доктор економічних наук, професор,  
академік АЕН України

Г. А. Семенов, доктор економічних наук, професор,  
академік АЕН України

Л. Н. Сергєєва, доктор економічних наук, професор

А. А. Ткач, доктор економічних наук, професор,  
академік АЕН України

А. М. Турило, доктор економічних наук, професор

О. І. Черняк, доктор економічних наук, професор

### Іноземні члени редакційної колегії:

І. Зінов'єв, доктор економічних наук, професор  
(Республіка Литва)

В. Курзенєв, доктор технічних наук, професор  
(Російська Федерація)

Ю. Осипов, доктор економічних наук, професор,  
Заслужений діяч науки Російської Федерації  
(Російська Федерація)

С. Пелих, доктор економічних наук, професор  
(Республіка Білорусь)

Ю. Сокол, доктор хабілітований, професор  
(Республіка Литва)

В. Фатєєв, доктор економічних наук, професор  
(Республіка Білорусь)

Відповідальний секретар: С. В. Белькова

Редактор: А. О. Бессараб

Технічні редактори: Н. А. Ананьїна, Ю. В. Волошина

Дизайнер обкладинки: Я. В. Зоська

виходить шість разів на рік

Журнал включено до переліку фахових  
видань згідно з наказом МОН  
від 06.11.2014 р. № 1279

### Засновник:

Класичний приватний університет  
Свідоцтво Державного комітету інформаційної політики,  
телебачення та радіомовлення України про державну  
реєстрацію друкованого засобу  
масової інформації  
Серія KB № 14178-3149ПР від 24.04.2008 р.

### Видавець:

Класичний приватний університет  
Свідоцтво Державного комітету телебачення  
та радіомовлення України  
про внесення суб'єкта видавничої справи до  
Державного реєстру видавців, виготівників  
і розповсюджувачів видавничої продукції  
Серія ДК № 3321 від 25.11.2008 р.

Журнал ухвалено до друку вченою радою  
Класичного приватного університету  
27 травня 2015 р., протокол № 9

Усі права захищені. Повний або частковий передрук  
і переклади дозволено лише за згодою автора  
і редакції. При передрукуванні посилання на журнал  
“ДЕРЖАВА ТА РЕГІОНИ. СЕРІЯ: ЕКОНОМІКА  
ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО” обов'язкове.  
Редакція не завжди поділяє думку автора  
і не відповідає  
за фактичні помилки, яких він припустився.

### Адреса редакції:

Класичний приватний університет  
69002, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 70Б.  
Телефони/факс: (0612) 220-58-42, 63-99-73

Здано до набору 24.04.2015.  
Підписано до друку 12.06.2015.  
Формат 60×84/8. Різографія. Тираж 300 пр.  
Замовлення № 34-15Ж.

Виготовлено на поліграфічній базі  
Класичного приватного університету

ISSN 1814-1161

© Класичний приватний університет, 2015

## ЗМІСТ

### ЕКОНОМІКА В УМОВАХ СУЧАСНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

|                                                                                                     |   |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|---|
| <i>І. В. Кочнова</i><br>РОЛЬ СПЕЦІАЛЬНИХ ЗАХОДІВ У ФОРМУВАННІ БРЕНДА.....                           | 4 |
| <i>О. Г. Лищенко, М. О. Сергеева</i><br>ІННОВАЦІЯ ОБЛІКУ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ..... | 9 |

### ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ І ГАЛУЗЕВИХ КОМПЛЕКСІВ

|                                                                                                                                                                              |    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <i>М. К. Бургман</i><br>ПРОБЛЕМИ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ ПРАЦІ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ....                                                                            | 14 |
| <i>С. М. Григор'єв, Т. К. Хохлина, А. А. Гайдай</i><br>ІННОВАЦІЙНА ДОЦІЛЬНІСТЬ УТИЛІЗАЦІЇ ТУГОПЛАВКИХ МЕТАЛІВ<br>ІЗ ТЕХНОГЕННИХ ВІДХОДІВ ВИРОБНИЦТВА НЕРЖАВІЮЧИХ СТАЛЕЙ..... | 19 |
| <i>С. А. Теслюк</i><br>ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТУВАННЯ АКТИВІВ<br>НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ В УКРАЇНІ.....                                                                       | 24 |
| <i>А. Г. Тунік</i><br>РОЗВИТОК ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЗА РАХУНОК УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ<br>(НА ПРИКЛАДІ ВАТ "ЗАПОРІЖСТАЛЬ").....                                              | 30 |
| <i>І. В. Ходикіна</i><br>ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТРУДОВИХ ВІДНОСИН.....                                                                                                         | 34 |

### ЕКОНОМІКА, УПРАВЛІННЯ ТА ОБЛІК НА ПІДПРИЄМСТВІ

|                                                                                                                                                             |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <i>О. М. Гуцалюк</i><br>ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ<br>АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА.....                                                    | 40 |
| <i>З. П. Кіктенко, І. В. Купа</i><br>ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ.....                                                | 50 |
| <i>Н. М. Шмиголь, А. А. Антонюк, М. О. Кошелева</i><br>ЗАСТОСУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ<br>ДЛЯ СТАБІЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА ПРИ ЗАГРОЗІ БАНКРУТСТВА ..... | 57 |
| <i>О. П. Шульга</i><br>ЕТИМОЛОГІЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗМІСТУ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ<br>ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ .....                    | 62 |

### ГРОШОВО-КРЕДИТНА, ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА

|                                                                                                                 |    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <i>Т. В. Безбородова, О. А. Теряник</i><br>СУЧАСНІ МОДЕЛІ РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ .....                   | 68 |
| <i>М. В. Болдуєв</i><br>УДОСКОНАЛЕННЯ ЕЛЕМЕНТІВ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ<br>СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....  | 75 |
| <i>О. М. Гнєзділова</i><br>УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК У СИСТЕМІ БАНКІВСЬКОГО КОНТРОЛІНГУ .....                         | 83 |
| <i>В. Л. Корінєв</i><br>ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СИСТЕМИ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ<br>В УМОВАХ КОНКУРЕНТНОГО РИНКУ ..... | 88 |

### ЕКОНОМІКА АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

|                                                                                                                                       |    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <i>Г. В. Бережна, Н. М. Притула</i><br>ОСОБЛИВОСТІ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ<br>СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЮ ПРОДУКЦІЄЮ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄС..... | 92 |
| <i>І. М. Ушакова-Кирпач</i><br>ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ОРЕНДНОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ.....                                             | 97 |

## ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

|                                                                                                                                                           |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <i>Д. Д. Плинокос</i><br>ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ СХЕМИ ЕКСПОРТУ<br>ОСВІТНІХ ПОСЛУГ І ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ ЗА КОРДОНОМ .....                               | 102 |
| <i>О. В. Покатаєва, С. О. Давидков</i><br>КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ<br>ЯК ЧИННИКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ ..... | 108 |
| <i>О. В. Покатаєва, О. О. Хом'якова</i><br>НОРМАТИВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЄДИНОГО ПОДАТКУ<br>ЯК ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ .....                | 117 |
| <i>О. Ю. Попова</i><br>ЗАСТОСУВАННЯ КОГНІТИВНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ДЛЯ ВИЯВЛЕННЯ<br>ОСНОВНИХ ІНСТРУМЕНТІВ СТИМУЛЮВАННЯ ПОПИТУ НА ТУРИСТИЧНИЙ ПРОДУКТ .....      | 122 |
| <i>А. М. Ткаченко</i><br>ПОНЯТТЯ, ВИДИ ПРОДУКТОВИХ ІННОВАЦІЙ<br>ТА ЗАПРОВАДЖЕННЯ ЇХ У ПІДПРИЄМСТВО .....                                                  | 130 |
| <i>Н. В. Ушенко</i><br>ОСОБЛИВОСТІ ТА СТРУКТУРА ПОТЕНЦІАЛУ ТУРИЗМУ .....                                                                                  | 134 |
| ДО УВАГИ АВТОРІВ .....                                                                                                                                    | 138 |

## РОЛЬ СПЕЦІАЛЬНИХ ЗАХОДІВ У ФОРМУВАННІ БРЕНДА

*У статті розглянуто питання підвищення значущості та цінності інформації, яка актуалізує вивчення процесів комунікації в цілому та технологій паблік рилейшнз зокрема. Показано, що все частіше маркетингові події стають ключовим елементом просування продукції компаній. Подієвий маркетинг, який раніше був невідомою складовою PR, виділений у самостійний вид діяльності, вийшов за межі суто інформаційної функції споживача. У зв'язку з цим все, що стосується формування бренда, є актуальним. Визначено, що особливе місце в житті сучасного бізнесу посідають спеціальні заходи, які впливають на формування бренда і дають можливість посилити дію всіх технологій і методів PR-просування, досягаючи синергетичного ефекту завдяки їх комплексному застосуванню. Технологія устатковуючого PR стає найефективнішим інструментом просування у сфері інформаційних технологій.*

**Ключові слова:** бренд, PR, спеціальні заходи, подієвий маркетинг, конкурентоспроможність.

### І. Вступ

Тенденції сучасного бізнесу такі, що ми можемо говорити не про конкуренцію брендів, а про конкуренцію інформації. Позиція бренда як невід'ємної категорії сучасного маркетингу створює об'єктивну потребу у вивченні посилення значущості психологічного впливу бренда на споживача.

Так, подієвий маркетинг (Event Marketing), що перебуває на стику напрямів, являє собою складний мікс з маркетингу, PR та реклами. При цьому не настільки важливо, де починається один напрям і закінчується інший, – важливо те, що подієвий маркетинг активізує інтереси цільової групи та ефективно працює з просування бренда [2]. Все частіше маркетингові події стають ключовим елементом просування продукції компаній. Подієвий маркетинг, що раніше був невідомою складовою PR, виділений у самостійний вид діяльності, який вийшов за межі суто інформаційної функції споживача. У зв'язку з цим все, що стосується формування бренда, є актуальним [1].

Завдання маркетологів – не тільки виділити бренд, не тільки унікально позиціонувати його на ринку, а й зробити близьким, улюбленим, рідним для зацікавленої цільової аудиторії.

### ІІ. Постановка завдання

Мета статті – визначити роль спеціальних заходів у формуванні бренда та посиленні дії PR-технологій.

### ІІІ. Результати

Ідея створення події з метою залучення масового інтересу з'явилася тисячоліття

тому, не дарма вимога “Panem et circenses!” (Хліба і видовищ!) звучала ще в Стародавньому Римі. Новий час змінив об'єкт впливу, а технологічний прийом, названий організованою подією, що володіє сильним емоційним впливом на цільову аудиторію, зберіг свою актуальність і увійшов до арсеналу PR-технологій. Один із класиків PR Е. Бернейз у XX ст. “відкрив” прийом “створення подій” як основу для всієї практики зв'язків із громадськістю. В інформуванні громадськості Е. Бернейз віддавав пріоритет не прийомам, властивим журналістиці, а особливим технологіям подієвого конструювання. Так, одним з перших організованих заходів був загальнонаціональний конкурс скульптур зі шматочків мила. Протягом року тисячі американських дітей були залучені в справжнє змагання. Замовником конкурсу виступала компанія Procter & Gamble. Метою конкурсу було перетворити мило, що викликало у багатьох малюків малоприємні асоціації, на одну з улюблених іграшок, що спонукають їх до творчості [8].

У практиці маркетингу існують такі визначення поняття “захід”:

- це те, що відрізняється від звичайного життя (Р. Джані) [9].
- унікальний відрізок часу, що проводиться з використанням ритуалів і церемоній для задоволення особливих потреб (Д. Голдблатт) [9].

Організація заходів сильно впливає на суспільство. У деяких країнах це серйозна індустрія, за допомогою якої можна залучити безліч туристів: карнавали в Ріо-де-Жанейро, Венеції, Лос-Анджелесі, що стали значущою статтею доходу для місцевих бюджетів [9].

Існує велика кількість інструментів зв'язків із громадськістю, вибір і використання яких залежить від специфічних цілей організації: ярмарки, благодійні вечори, розпродажі, спортивні заходи, концерти, виставки, презентації, з'їзди, скандали й чутки. Найдієвіший спосіб вселити споживачеві довіру до бренда – це розвивати й зміцнювати його разом з ним. PR-супровід має комунікувати не тільки ідею бренда, а й ідею цінності споживача для компанії. Зворотний зв'язок і адекватна на неї реакція – ось що має бути одним з головних завдань PR-діяльності на стадіях розвитку й зрілості торгової марки. Успішні міжнародні компанії розвивають і зміцнюють свої бренди з використанням сучасних PR-технологій, таких як special events.

Спеціальні заходи як один з інструментів BTL-реклами останніми роками все частіше використовуються компаніями для власного просування. Сьогодні концепцію для просування бренда використовують як корпорації зі світовим ім'ям, так і регіональні компанії. Причина полягає в тому, що підприємства в більшості своїй обирають стратегію довгострокових комунікацій зі споживачем, підвищення рівня лояльності, прихильності бренду, а не стратегію прямих продажів, що втратила свою актуальність у нинішніх умовах ведення бізнесу. Поняття “спеціальна подія” є калькою з англійського словосполучення “special event”. Українською мовою лексема “подія” означає щось видатне, надзвичайне. Однак не всі PR-заходи із просування можна назвати подіями, тому доречніше використовувати словосполучення “спеціальний захід” або “PR-акція” (які не є повними синонімами). Проте деякі автори стверджують, що терміни “спеціальна подія” і “спеціальний захід” можна вважати синонімами. У сучасній професійній мові існує лексема “івент”, у маркетинговому підході до зв'язків з громадськістю організація спеціальних заходів отримала найменування “івент маркетинг”, або “маркетинг спеціальних подій, заходів”, коли спеціальний захід розглядається не тільки як спосіб залучення уваги цільових груп громадськості до суб'єкта PR (тобто розглядається тільки в комунікаційному аспекті), а і як можливий спосіб підвищення капіталу компанії, організації. Ми будемо використовувати таке визначення: спеціальний захід – це спланований захід (подія, акція), ініційований базисним суб'єктом PR і спрямований на досягнення прагматичних комунікативних цілей цього суб'єкта, що сприяє збільшенню його публічного капіталу.

Event-заходи покликані вирішувати такі завдання:

- формування успішного бренда;
- створення новинного приводу для PR-кампанії;
- яскравий випуск продукту на ринок;

- позиціонування бренда;
- формування іміджу компанії;
- просування бренда;
- зміцнення лояльності споживачів;
- просування товарів імпульсного попиту;
- стимулювання продажів у довгостроковій перспективі;
- стимулювання “сарафанного радіо”;
- утворення групи однодумців серед співробітників [2].

Спеціально організовані події сприяють як наближенню продукту до споживача, так і створенню атмосфери, ідеальної для бренда. Ця атмосфера залишає певне емоційне враження у свідомості споживача, і це враження безпосередньо пов'язане з брендом. Таким чином, створюється емоційний зв'язок: споживач – бренд. Отже, при організації event-заходу слід врахувати, що всі його складові повинні бути безпосередньо пов'язані з маркою компанії. Цей підхід дістав назву brand experience (досвід) і передбачає “повне” занурення споживача в світ бренда. На сьогодні популярність використання brand experience у просуванні товарів і послуг на ринку постійно зростає, що пов'язано з його ефективністю. Такий підхід допомагає ще до виходу марки на ринок сформувати у свідомості споживачів “правильний” хід думок і надати йому потрібні аргументи на користь придбання товару.

Переваги event-маркетингу:

- майже миттєвий канал передачі повідомлень;
- короткий зворотний зв'язок;
- можливість позиціонування товару й надання можливості споживачам випробувати його в спеціально створеній приємній атмосфері;
- формування у споживача власної думки щодо запропонованого продукту й ефекту самостійного прийняття рішення щодо покупки.

Більшість компаній при організації event-заходів використовують різні інструменти й вирішують певні завдання, подані в таблиці. Кожен захід має вписуватися в єдину систему просування продукту, яка являє собою комплекс інтегрованих маркетингових інструментів [2].

Для event-заходів, перш за все, важлива масовість заходу, яка забезпечує потужний потік позитивних емоцій, які переміщуються на товар і формують у споживача лояльність до нього. Застосування в event-подіях різних видів та інструментів просування дає змогу розширити спектр впливу на цільову групу споживачів, яку залучають на добровільній основі безпосередньо в подію, забезпечуючи появу з її боку ініціативності, і тим самим досягають високий ступінь сприйняття необхідної інформації. Точно визначити успішність майбутнього заходу вельми

складно, а часом і неможливо. У зв'язку з цим слід приділяти увагу всім аспектам сприйняття події споживачем і тримати під

контролем їх узгодженість, яка забезпечить переваги порівняно з традиційними рекламними інструментами.

Таблиця

## Комплекс інтегрованих маркетингових інструментів

| Інструмент                 | Визначення інструменту                                                                                                                         | Вирішені завдання                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|----------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Корпоративні заходи        | Це тактика емоційного маніпулювання персоналу компанії з можливістю формування команди                                                         | Формування команди односторонніх. Мотивація співробітників на досягнення кращих результатів. Створення атмосфери партнерства між менеджментом і співробітниками. Зміцнення внутрішніх зв'язків між колегами в неформальній обстановці                                                                          |
| B2B ("бізнес для бізнесу") | Це проведення семінарів, тренінгів, шкіл, конференцій для дилерів з метою зміцнення і розширення мережі дистрибуції                            | Створення атмосфери емоційного піднесення. Активізація та зміцнення партнерських відносин. Виділення статусу компанії серед учасників. Формування команди односторонніх. Підвищення обізнаності дилерів щодо продукту компанії. Формування платформи для рекламного повідомлення. Емоційна прив'язка до бренда |
| Спеціальні заходи          | Організація подій з метою створення рекламного повідомлення, занурення учасників акції у цінності і сутність бренда                            | Створення ефекту "сарафанного радіо". Створення яскравого новинного приводу для ЗМІ. Накопичення попередніх знань про споживача. Аудиторія, що безпосередньо бере участь у події, може розглядатися як величезна фокус-група для апробації пропозиції компанії                                                 |
| Шок-промоушн               | Це експлуатація людської цікавості й миттєвого реагування на події скандального характеру з метою стимулювання інтересу до бренда або продукту | Зробити просування товару неявним, замаскувати його під дивне, шокуєче явище чи подію. Швидко поширити потрібні чутки серед громадськості                                                                                                                                                                      |
| Ігровий промоушн           | Залучення споживачів у гру з метою завоювання їх інтерес до продукту і бренда                                                                  | Досягнення комунікаційного ефекту, недосяжного стандартним комунікаціям                                                                                                                                                                                                                                        |

До цього феєричного інструменту PR можна віднести абсолютно будь-яке дійство: від "дня відкритих дверей" мюзиклу Cats до фестивалю "Нашествие", від висловлювань відомих артистів про "квітчасті кофточки" до шоу-програм на воді після чемпіонатів з аквабайку, від літературних читань в одіозних київських клубах до введення нової льотної форми для стюардес Boeing. І в кожному випадку мета буде різнитися.

Точніше, навіть так: щоразу це буде водночас і інформування про будь-який інформаційний привід (навіть якщо він надуманий і висмоктаний з пальця), і просування іміджу, і спроба підвищити продажі бренда (нехай навіть це робота на майбутнє). Однак завдання буде полягати в такому:

а) проінформувати близьких і друзів про певну подію;

б) зібрати максимальну кількість близьких організатору урочистості людей;

в) зробити так, щоб усім присутнім без винятку сподобався цей бренд.

Організація спеціальних заходів є частою подією для розвитку й утримання позицій бренда, компанії не жалкують коштів на такі заходи, адже чудово розуміють, що все потім цілковито окупиться.

Подієвий маркетинг – молодий напрям, досвід використання якого ще не узагальнено в наукових працях. Але в світі прикладів його вдалого застосування більше ніж достатньо. Одними з перших його багатими можливостями скористалися компанії Coca-Cola, Nike, McDonald's. Компанія Nestle, на-

приклад, має в декількох країнах світу пересувні дитячі парки розваг – містечка Nesquik, де діти катаються на різних атракціонах, а головний герой – кролик Квікі – спілкується з ними й наливає Nesquik. Неважко припустити, що, прокинувшись наступного ранку після пережитих вражень, малюк попросить у мами саме цей напій. Прийнято вважати, що дітей відрізняє найбільш висока емоційна сприйнятливості. Однак, як показує практика, після подібних заходів особистісне ставлення до бренда з'являється не тільки в них. Після вельми нестандартної презентації нової моделі автомобіля Range Rover кілька VIP-персон, які взяли участь в акції, придбали машини цієї марки [3].

Іншим прикладом є Avon Косметика, яка проводить так званий "Avon Running Global Women's Championship" – пробіг на 10 км для жінок. В Україні Nokia презентувала нову модель телефону Nokia 5100 шляхом організації грандіозного екстрим-шоу на Майдані Незалежності влітку 2003 р. "ТНК-Balloon Cup" – змагання теплових аеростатів, іменний Кубок компанії ТНК-Україна, проводиться з метою просування цінностей бренда, таких як активність і динамічність. "Samsung Electronics" успішно проводить у Києві "Пробіг під каштанами" за участю інвалідів [2].

В 2012 р. компанія "Leacond" з метою зміцнити лояльність партнерів і мотивувати їх на подальшу співпрацю був розроблений і проведений триденний інсентив-тур – заохочувальна поїздка по замках Західної Украї-

ни. Спеціальний захід об'єднав неофіційну частину – екскурсії по визначних пам'ятках регіону та офіційну – конференцію для партнерів компанії “ЛІКОНД”. Головною родзинкою інсентив-туру став квест “Скарби Золотої підкови”, спеціально розроблений для цього інсентив-туру. Кульмінацією поїздки стала гала-вечеря, яка включала шоу-програму в лицарському стилі, а також веселі командні конкурси, живу музику й танці. У поїздки групу супроводжував відеооператор, після повернення був підготовлений корпоративний фільм [6].

У 2013 р. компанія “Publicity Creating” організувала захід у незвичайному форматі – конференцію компанії “Lenovo: актуальні пропозиції на ринку комп'ютерних пристроїв для бізнесу” в прес-студії liga.net. Усіх гостей чекали майстер-класи з приготування страв китайської кухні в Академії Ектора Хіменес-Браво від провідних шеф-кухарів і Чжоу Вей Цзяня, глави представництва “Lenovo” в Україні [5].

Так, використання спеціальних заходів у стратегії просування бренду містить велику кількість різних факторів, які необхідно враховувати. У подієвому маркетингу визначальну роль мають не тільки креативні та свіжі ідеї івенту, а й урахування всіх організаційних нюансів. Чітко вибудована логістика спеціального заходу дає змогу забезпечити 50% успіху. Причому кількість різних погоджень і дає змогу прямо пропорційну масштабу й технічній складності заходу. Лише врахування всіх складових організації події дасть змогу побудувати ефективну комунікацію між споживачем і брендом.

#### IV. Висновки

По-перше, ідея івенту повинна бути концептуальною, тобто здатною жити довго, обростаючи очікуваннями аудиторії. Компанія повинна прагнути зробити захід зі своєю історією, міфами й легендами. Це буде цікаво не тільки клієнтам і ЗМІ, а й самому організатору.

По-друге, необхідно стежити за тим, щоб захід був не просто благодійним подарунком людству, а таким подарунком, на якому стоїть логотип. Таким чином, у свідомості споживачів емоційне задоволення від участі в заході буде зливатися з образом бренду.

По-третє, потрібно постаратися, щоб подібні спеціальні заходи проходили регулярно й були очікувані.

Визначено, що особливе місце в житті сучасного бізнесу посідають спеціальні заходи, які впливають на формування бренду,

що дало можливість посилити дію всіх технологій і методів PR-просування та досягти синергетичного ефекту завдяки їх комплексному застосуванню, за допомогою технологій організаційного PR стати найефективнішими інструментами просування у сфері інформаційних технологій.

#### Список використаної літератури

1. Гармідер Л. Д. Подієвий маркетинг як інструмент просування національних брендів товарів і послуг [Електронний ресурс] / Л. Д. Гармідер, А. В. Орлова. – Режим доступу: <http://www.m.nayka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=ua&z=3079>.
2. Event-management, или Событийный маркетинг как эффективное средство продвижения товара [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://alladvertising.ru/info/event-management.html>.
3. Event-мероприятия как инструмент продвижения товарных/продуктовых брендов и/или услуг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.km.ru/referats/335187-event-meropriyatiya-kak-instrument-prodvizheniya-tovarnykh-produktovykh-brendov-i-ili-uslug>.
4. Event-маркетинг: Роль специальных мероприятий в формировании бренда [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.adme.ru/tvorchestvo-dizajn/event-marketing-rol-specialnyh-meropriyatij-v-formirovanii-brenda-73033/>.
5. Конференция компании “Lenovo: актуальные предложения на рынке компьютерных устройств для бизнеса” в пресс-студии liga.net [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.facebook.com/media/set/?set=a.617097874995579.1073741830.111286275576744&type=3>.
6. Презентация агентства связей с общественностью 24PR [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://24pr.com.ua/files/price/prezentacija-24.pdf>.
7. Роль специальных мероприятий в формировании бренда [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.prchance.kiev.ua/rolspecmervbrend4.html>.
8. Филатова О. Г. Технологии и методы PR-продвижения информационных ресурсов. Вводный курс : учеб. пособ. / О. Г. Филатова. – Санкт-Петербург : НИУ ИТМО, 2012. – 73 с.
9. Шумович А. В. Великолепные мероприятия: Технологии и практика event management / Александр Шумович. – 3-е изд. – Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2008. – 336 с.

Стаття надійшла до редакції 14.01.2015.

#### Кочнова И. В. Роль специальных мероприятий в формировании бренда

В статье рассмотрены вопросы повышения значимости и ценности информации, актуализируется изучение процессов коммуникации в целом и технологий паблик рилейшнз в частности. Показано, что все чаще маркетинговые события становятся ключевым элементом.

том продвижения продукции компаний. Событийный маркетинг, ранее неизвестная составляющая PR, выделен в самостоятельный вид деятельности и выведен за пределы чисто информационной функции потребителя. В связи с этим все, что касается формирования бренда, является актуальным. Определено, что особое место в жизни современного бизнеса занимают специальные меры, которые влияют на формирование бренда и дают возможность усилить действие всех технологий и методов PR-продвижения, достигая синергетического эффекта за счет их комплексного применения. Технология организаторского PR становится наиболее эффективным инструментом продвижения в сфере информационных технологий.

**Ключевые слова:** бренд, PR, специальные мероприятия, пошаговый маркетинг, конкурентоспособность.

#### **Kochnova I. The Role of the Special Events in the Formation of the Brand**

*This article research questions of increasing importance and value of information, actualizes the study of communication processes in general and technology of public relations in particular. It is shown that more and more marketing events became a key element of the product promotion companies. Stepwise marketing, a previously unknown component of the PR, recovered in a separate kind of activity has gone beyond the purely informational function of the consumer. So, the use of special measures to promote the brand strategy includes a large number of different factors that must be considered. Thus, event marketing, which locates at the junction of areas, is a complex mix of marketing, PR and advertising. It is not so important where one begins and other ends - the important thing is that the event marketing activates interests of your target group and works effectively to promote the brand. For events, first of all, the mass character is important. It provides a powerful flow of positive emotions that influence to the goods and form the consumer loyalty to it. The using of various kinds and promotion tools in the events allows you to extend the range of the influence on the target group of consumers. It is very difficult to determine the success of the upcoming event accurately, and sometimes even impossible. In addition to this, attention should be given to all aspects of the consumer perception of events and to monitoring consistency which provide more advantages than traditional advertising tools. It was determined that special measures takes a special place in the life of a business. They affect on the formation of the brand, and gives an opportunity to enhance the action of all the techniques and PR-promotion, and synergies matures due to the complex application of them. The technology of an arranged PR becomes the most effective tool for promoting in the area of information technology.*

**Key words:** brand name, PR, special events, step-by-step marketing, competitiveness.



УДК 657.1

**О. Г. Лищенко**

кандидат економічних наук, доцент

**М. О. Сергєєва**

Запорізький національний технічний університет

**ІННОВАЦІЯ ОБЛІКУ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ**

*У статті розглянуто останні зміни законодавчої бази з обліку необоротних активів бюджетних установ у зв'язку з переходом на Національне положення (стандарт) № 121 "Основні засоби" бухгалтерського обліку у бюджетній сфері.*

**Ключові слова:** бюджетні установи, основні засоби, необоротні активи, амортизація, переоцінена вартість.

**I. Вступ**

На сучасному етапі розвитку Україна переживає реформування бюджетної системи обліку необоротних активів. Необоротні активи в бюджетних організаціях займають левову частку активів, тому вирішення проблеми вдосконалення обліку є важливим для обліку в цілому. Зазначену проблему досліджували такі вчені, як П. Й. Атамаса, О. П. Гаценко, Р. Т. Джогу, В. Ф. Палія, Л. В. Панкевича, С. В. Свірко та ін. У зв'язку з тим, що в країні тривають зміни законодавчої бази обліку, облік необоротних активів потребує подальшого вивчення.

**II. Постановка завдання**

Метою статті є висвітлення змін у законодавстві щодо обліку необоротних активів та їх застосування в обліку бюджетних установ.

**III. Результати**

Бюджетні установи працюють у соціальній, культурній сферах, сфері науки тощо. Їх діяльність безпосередньо пов'язана із забезпеченістю організацій необоротними активами, які складаються з основних засобів та малоцінних необоротних матеріальних активів.

У контексті нововведень обліку основних засобів відбулась така важлива подія: Міністерство фінансів України визнало недейсним Положення з бухгалтерського обліку необоротних активів бюджетних установ, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 26.06.2013 р. № 611 та відповідно затвердило наказ "Про затвердження змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку" від 25.11.2014 р. № 1163, яке набуло чинності з 01.01.2015 р. Зважаючи на це, беремо до уваги Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 121 "Основні засоби".

Згідно з Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку в держав-

ному секторі 121 "Основні засоби", основні засоби – це матеріальні активи, які утримуються для використання їх у діяльності або при постачанні товарів, виконанні робіт і наданні послуг для досягнення поставленої мети та задоволення потреб суб'єкта державного сектору або здавання в оренду іншим особам і використовуються, за очікуванням, більше одного року.

Основні засоби поділяють на:

1. Земельні ділянки.
2. Капітальні витрати на поліпшення земель.
3. Будинки, споруди та передавальні пристрої.
4. Машини та обладнання.
5. Транспортні засоби.
6. Інструменти, прилади, інвентар.
7. Тварини та багаторічні насадження.
8. Інші основні засоби [4, с. 1].

Державні установи зараховують до основних засобів суму, що перевищує 2500 грн та строк використання якої перевищує один рік, а також сценічно-постановочні засоби вартістю, що перевищує 5000 грн за одиницю без податку на додану вартість.

Тепер до субрахунку 109 "Інші основні засоби" рахунку 10 "Основні засоби" належать: сценічно-постановочні засоби вартістю понад 5000 грн за одиницю (декорації, меблі і реквізити, бутафорії, театральні та національні костюми, головні убори, білизна, взуття, перуки тощо); навчальні кінофільми, магнітні диски і стрічки, касети [5, с. 6].

Згідно із наказом "Про затвердження змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку" від 25.11.2014 р. № 1163, суми придбання, створення (виготовлення) власними силами, поліпшення, капітального будівництва, розробки об'єктів необоротних активів відображаються в обліку:

Дебет рахунків 14 "Незавершені капітальні інвестиції в необоротні активи" на суб-

рахунку 141 "Капітальні інвестиції в основні засоби";

Кредит рахунків 364 "Розрахунки з іншими дебіторами" та 675 "Розрахунки з іншими кредиторами" відповідно [4, с. 3].

Після змін у законодавстві клас 14 змінив свою назву на "Інвестиції в необоротні активи", на субрахунку 141 "Капітальні інвестиції в основні засоби" якого ведеться облік витрат на придбання, створення (виготовлення) власними силами та поліпшення основних засобів, а також ведеться облік витрат за завершеними та незавершеними й не зданими в експлуатацію об'єктами капітального будівництва, реконструкції, модернізації основних засобів.

В обліку фактичні видатки відображаються:

Дебет рахунків видатків 801, 802, 811–813;

Кредит рахунку 402 "Фонд у незавершеному капітальному будівництві".

Тепер на рахунку 402 "Фонд у незавершеному капітальному будівництві" обліковуються вкладення в капітальні інвестиції в сумі понесених витрат з придбання, виготовлення власними силами необоротних активів та за виконаними будівельно-монтажними роботами з капітального будівництва (виготовлення, створення), добудови, поліпшення (дообладнання, модернізація) об'єктів необоротних активів, які на дату балансу не введені в експлуатацію.

Суми податку на додану вартість відображаємо:

Дебет 141 "Капітальні інвестиції в основні засоби";

Кредит 364 "Розрахунки з іншими дебіторами", 675 "Розрахунки з іншими кредиторами".

У разі невключення податку на додану вартість до податкового кредиту, одночасно здійснюється запис:

Дебет 801, 802, 811–813;

Кредит 402.

У разі включення вартості податку до вартості податкового кредиту відбувається запис:

Дебет 641;

Кредит 364, 675.

Після введення об'єктів основних засобів в експлуатацію до складу основних засобів відбувається зарахування об'єктів капітальних інвестицій без сум копійок таким чином:

Дебет 10 "Основні засоби";

Кредит 141 "Капітальні інвестиції в основні засоби".

Водночас відображаються зміни в капіталі:

Дебет 402 "Фонд у незавершене капітальне будівництво";

Кредит 401 "Фонд у необоротних активах за видами".

Сума копійок основних засобів списується за дебетом 402 рахунку, з кредиту 141 рахунка.

Згідно з Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку в державному секторі 121 "Основні засоби", первісна вартість – це історична (фактична) вартість активів у сумі грошових коштів або справедливої вартості інших активів, сплачених (переданих, витрачених) для придбання (створення) активів [1, с. 1].

У разі придбання до первісної вартості об'єкта основних засобів належать:

- витрати постачальникам та підрядникам за будівельно-монтажні роботи без суми непрямих податків;
- збори на реєстрацію основного засобу, державне та ввізне мито придбаного основного засобу;
- витрати на прямі податки, які не відшкодовуються;
- витрати зі страхування ризиків доставки;
- витрати на транспортування, установку, монтаж, налагодження основних засобів;
- витрати, пов'язані з доведенням основних засобів до стану, придатного для використання.

Не включаються до первісної вартості основних засобів запозичені фінансові витрати.

Отриманий при обміні об'єкт основних засобів на інший об'єкт включає в первісну вартість залишкову вартість переданого основного засоба. Коли залишкова вартість такого об'єкта дорівнює нулю, то первісною вартістю об'єкта основних засобів вважають його справедливую вартість на дату надходження.

Основний засіб, який складається з декількох частин, що мають різні строки корисного використання, зумовлює доцільність розподілу витрат на придбання цього засобу за окремим обліком кожної частини.

Збільшують первісну вартість витрати на реконструкцію, поліпшення об'єкта основних засобів, модернізацію, добудову, дообладнання, якщо існує ймовірність отримання економічних переваг у майбутньому. Витрати на проведення технічного обслуговування та ремонту основних засобів визнаються витратами звітного періоду, в якому вони були понесені.

Зміни в законодавстві поточного року створили умови, за яких первісна вартість основних засобів складається з тих витрат, які раніше, згідно з Положенням № 611, були виключені з складу первісної вартості основних засобів [3, с. 4].

З приводу переоцінки основних засобів відбуваються такі події: якщо залишкова вартість об'єкта основного засобу відрізняється від справедливої вартості на 10%, то одночасно здійснюється переоцінка групи основних засобів, до якої належить об'єкт. Проведення переоцінки основних засобів погоджується з уповноваженим органом державної власності. Сума дооцінки залишкової

вартості основних засобів установи зараховується до капіталу в дооцінках, а сума уцінки – до складу витрат звітного періоду. У бухгалтерському обліку результати переоцінки основних засобів відображаються:

- при дооцінці первісної вартості:  
Дебет рахунку 10 “Основні засоби”;  
Кредит 441 “Переоцінка, уцінка матеріальних активів”.

Одночасно коригується сума зносу:

Дебетом 441 “Переоцінка, уцінка матеріальних активів”;

Кредит 131 “Знос основних засобів”;

- при уцінці основних засобів, які не дооцінювались раніше:

Дебет 131 “Знос основних засобів”;

Кредит 10 “Основні засоби”.

Різниця залишкової вартості відображаються:

Дебетом рахунку 831 “Інші витрати установ”;

Кредиту рахунків класу 10.

При визначенні суми зносу переоціненого об'єкта основних засобів суму зносу та переоцінену вартість множать на індекс переоцінки, який визначається відношенням справедливої вартості засобу до його залишкової вартості. При нульовій залишковій вартості переоцінена залишкова вартість визначається як сума первісної або переоціненої вартості та справедливої вартості об'єкта основного засобу, сума зносу при цьому не змінюється та визначається ліквідаційна вартість об'єкта. Усі зміни сум переоцінки заносяться до регістрів аналітичного обліку.

Якщо уцінка основних засобів відбулась раніше дооцінки, то сума останньої визначається в сумі, яка не перевищує суми уцінки при цьому сума перевищення зараховується до капіталу в дооцінках у звітному періоді.

У такому випадку сума зносу коригується:

Дебетом рахунків класу 10 “Основні засоби”;

Кредит 131 “Знос основних засобів”.

Сума дооцінки залишкової вартості в межах уцінок, що проводились раніше та були віднесені до складу витрат:

Дебет 10 “Основні засоби”;

Кредит 741 “Інші доходи установ”.

Сума перевищення дооцінки:

Дебетом 10 “Основні засоби”;

Кредит 441 “Переоцінка, уцінка матеріальних активів”.

При проведенні уцінки після дооцінки сума уцінки зменшує капітал у дооцінках на суму, що не перевищує суму дооцінки, з подальшим віднесенням суми різниці до складу витрат звітного періоду. В обліку результати такої уцінки мають вигляд:

- коригування суми зносу відображається:

Дебет рахунку 131 “Знос основних засобів”;

Кредит рахунків 10 “Основні засоби”;

- уцінка залишкової вартості в межах попередніх дооцінок:

Дебет 441 “Переоцінка, уцінка матеріальних активів”;

Кредит 10 “Основні засоби”;

- перевищення уцінки над попередніми дооцінками:

Дебет 831 “Інші витрати установ”;

Кредит 10 “Основні засоби”.

При перевищенні попередніх дооцінок над попередніми уцінками об'єктів щороку на фінансовий результат кошторису відноситься сума зменшення капіталу в дооцінках, а при вибутті основного засобу – вся сума залишку перевищення попередніх дооцінок об'єкта над сумою попередніх уцінок.

Згідно з НП(С)БО № 121, об'єктом амортизації основних засобів бюджетних установ є вартість, яка амортизується. Такі об'єкти основних засобів, як земельні ділянки, музейні фонди, не підлягають амортизації. Амортизація нараховується протягом строку корисного використання об'єкта й зупиняється на період його реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання та консервації [1, с. 1].

Строк корисного використання об'єктів основних засобів визначається залежно від очікуваного строку використання основного засобу з урахуванням:

- очікуваної потужності або фізичної продуктивності;
- фізичного зносу;
- морального зносу;
- правових обмежень на використання об'єктів основних засобів.

Протягом строку корисного використання вартість основних засобів розподіляється шляхом нарахування амортизації на дату балансу. Для визначення місячної суми амортизації об'єкта основних засобів потрібно річну суму амортизації поділити на дванадцять місяців. Початком нарахування амортизації вважається наступний місяць після місяця оприбуткування об'єкта основного засобу та припинення нарахування розпочинається після місяця вибуття, модернізації, консервації, дообладнання. Амортизація нараховується за повну кількість календарних місяців знаходження об'єкта основних засобів в експлуатації в грошовому вимірі без копійок. Бюджетні установи відображають суму нарахованої амортизації збільшенням суми зносу об'єктів основних засобів.

Нарахування суми зносу (накопиченої амортизації) в бухгалтерському обліку відображається таким чином:

Дебет рахунку 841 “Витрати на амортизацію необоротних активів”;

Кредит 131 “Знос основних засобів”;

та одночасно:

Дебет 401 “Фонд у необоротних активах за їх видами”;

Кредит 841 “Витрати на амортизацію необоротних активів”.

Згідно з Наказом Міністерства фінансів України № 1163, на нововведеному рахунку 841 “Витрати на амортизацію необоротних активів” обліковуються суми нарахованої амортизації основних засобів, що використовуються у процесі організації та надання послуг, виготовлення продукції (робіт). За дебетом субрахунку 841 “Витрати на амортизацію необоротних активів” відображається сума нарахованих амортизаційних відрахувань, за кредитом – списання на субрахунок 401 “Фонд у необоротних активах за їх видами” [4, с. 2].

Доходами бюджетних установ, які відповідають доходам спеціального чи загального фонду бюджету, визнаються отримані доходи унаслідок реалізації основних засобів. При вибутті основних засобів з доходу віднімається залишкова вартість, непрямі податки та витрати, понесені при списанні основного засобу, ця різниця й визначає фінансовий результат. З балансу бюджетної установи при списанні об’єкта основного засобу списується первісна (балансова вартість) та сума зносу.

У зв’язку з продажем основного засобу (крім нерухомого майна) здійснюється проводка:

Дебет 364 “Розрахунки з іншими дебіторами”, 675 “Розрахунки з іншими кредиторами”, 131 “Знос основних засобів”, 401 “Фонд у необоротних активах”, 402 “Фонд у незавершене капітальне будівництво”;

Кредит 711 “Доходи за коштами, отриманими як плата за послуги”, 104–108, 141 “Капітальні інвестиції в основні засоби”.

При переході на Національні положення ведення бухгалтерського обліку, у якому з’явилося відокремлене поняття амортизації, яка нараховується щоквартально, а знос представляє суму амортизації за рік, застаріла форма “Відомості про нарахування зносу” (ОЗ-12 бюджет) не може достатньо висвітлити ту інформацію, яка необхідна в обліку при нарахуванні амортизації. Отже, постає питання документального оформлення обліку амортизації необоротних активів. У зв’язку з цим нами було переглянуто типову форму та запропоновано змінити чинну форму з таких позицій: назву графі “Норма амортизації” замінити на “Строк корисного використання”, додати графі нарахування амортизації за кожен квартал з відображенням сумарного накопичення суми зносу за звітний рік (див. рис.). Введення цих змін до чинної форми забезпечить більшу інформативність первинного обліку з основних засобів і дасть змогу логічно та законодавчо спрямовано вести нарахування амортизації згідно з положеннями чинного законодавства.

Введення цих змін до чинної форми забезпечить більшу інформативність первинного обліку з основних засобів і дасть змогу логічно та законодавчо спрямовано вести нарахування амортизації згідно з положеннями чинного законодавства.

**ВІДОМІСТЬ**  
**нарахування зносу на основні засоби за 2015 р.**

| № з/п | Інвентарний номер | Найменування основних засобів                 | Первісна (балансова) вартість | Строк корис. вик., років | На початок року | Нараховано амортизацію, грн |               |                |               | За 2015 р. | На кінець року (гр. 6 + гр. 11) |
|-------|-------------------|-----------------------------------------------|-------------------------------|--------------------------|-----------------|-----------------------------|---------------|----------------|---------------|------------|---------------------------------|
|       |                   |                                               |                               |                          |                 | за I квартал                | за II квартал | за III квартал | за IV квартал |            |                                 |
| 1     | 10420002          | Холодильник Дніпро ДХ-232-7                   | 1421,97                       | 10                       | 811,35          | 36                          | 36            | 36             | 36            | 142        | 953,55                          |
| 2     | 10420003          | Холодильник Дніпро ДХ-422-7                   | 1145,76                       | 10                       | 655,50          | 29                          | 29            | 29             | 29            | 115        | 770,08                          |
| 3     | 10420005          | Багатотарифний лічильник активної енергії EMS | 3155,95                       | 10                       | 1803,26         | 79                          | 79            | 79             | 79            | 316        | 2118,86                         |
| 4     | 10410001          | Електрокотел 30кВт                            | 2813,25                       | 10                       | 1605,39         | 70                          | 70            | 70             | 70            | 281        | 1886,72                         |
| 5     | 10410003          | Пральна машина LG WD12400NDK                  | 2618,88                       | 10                       | 1495,72         | 65                          | 65            | 65             | 65            | 262        | 1757,61                         |
| 6     | 10410004          | Електроплита ПЭ-051                           | 2352,90                       | 10                       | 1342,64         | 59                          | 59            | 59             | 59            | 235        | 1577,93                         |
| 7     | 10410006          | Холодильник Атлант 2819                       | 3340,00                       | 10                       | 946,00          | 84                          | 84            | 84             | 84            | 334        | 1280,00                         |
| 8     | 10410007          | Панель газова Samsung – 641                   | 1710,00                       | 10                       | 385,00          | 43                          | 43            | 43             | 43            | 171        | 556,00                          |
| 9     | 10410005          | Ксерокс Canon                                 | 2117,00                       | 10                       | 847,70          | 53                          | 53            | 53             | 53            | 212        | 1059,40                         |
|       | Всього            |                                               | 20675,71                      |                          | 9892,56         | 517                         | 517           | 517            | 517           | 2068       | 11960                           |

Рис. Відомість нарахування зносу на основні засоби

#### IV. Висновки

Таким чином, набуття чинності Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку в державному секторі 121 “Основні

засоби” дасть змогу вдосконалити облік необоротних активів та наблизити систему бухгалтерського обліку до єдиної системи ведення обліку в цілому. Прагнення зробити систе-

му обліку необоротних активів більш зручною у майбутньому матиме вигляд введення нового плану рахунків для бюджетного сектора в наступному році. Надалі процес нововведень дасть змогу більше систематизувати не тільки облік необоротних активів, а й облік у бюджетних установах узагалі.

#### Список використаної літератури

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 121 "Основні засоби, 2010" [Електронний ресурс] : за даними Міністерства фінансів України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1214-13/para614#n614>.
2. План рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ, 2013 [Електронний ресурс] : за даними Міністерства фінансів України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1214-13>.
3. Положення з бухгалтерського обліку необоротних активів бюджетних установ, 2013 [Електронний ресурс] : за даними Міністерства фінансів України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1214-13/para614#n614>.
4. Про затвердження змін до деяких нормативно-правових актів з бухгалтерського обліку, 2014 [Електронний ресурс] : за даними Міністерства фінансів України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1603-14>.
5. Чмерук М. Зміни до деяких нормативно-правових актів з бухгалтерського обліку [Електронний ресурс] / М. Чмерук. – Режим доступу: <http://buhbudget.com.ua/ua/journal/buhbudget/article/2007>.

Стаття надійшла до редакції 06.05.2015.

#### Лищенко Е. Г., Сергеева М. А. Инновация учета необоротных активов бюджетных учреждений

*В статье рассмотрены последние изменения законодательной базы по учету необоротных активов бюджетных учреждений в связи с переходом на Национальное положение (стандарт) № 121 "Основные средства" в бюджетной сфере.*

**Ключевые слова:** бюджетные учреждения, основные средства, необоротные активы, амортизация, переоцененная стоимость.

#### Lyschenko E., Sergeieva M. Innovation Accounting of Fixed Assets of Budgetary Institutions

*The article is highlighting the latest changes of the legislative framework for budgetary institutions according of accounting non-current assets.*

*The article is examined process of changing accounting budgetary institutions that led to innovation in legislation for non-current assets. There are a number of changes in the process that have been introduced. The article is given the theoretical justification for keeping of fixed assets in the budgetary activities, and did the purpose to use them. Due to changes, the article is provided the principles of the formation of the original value for fixed assets and did the practical application to the card of accounts. This is a view of forming an overestimation for fixed assets and its impact on financial results. The article is given an explanation of the process of depreciation according to the new standard. The article is expounded the explanation of the cancellation of fixed assets and did formation of income with these events.*

*The article is expounded the life of the value of fixed assets depreciation divided by the balance sheet date. To determine the amount of monthly depreciation of fixed assets depreciation annual amount should be divided into twelve months. Getting depreciation is considered next month after month posting of fixed assets and termination charges begins after a month of retirement, modernization, conservation, retrofit. Depreciation is calculated on a total number of calendar months a finding of fixed assets in operation in monetary terms without cents. Budgetary institutions reflect the amount of accumulated depreciation increase the amount of depreciation of fixed assets.*

*In the transition to national accounting provisions, which appeared to separate the concept of depreciation, that is calculated every quarter, depreciation and amortization represents the amount for the year, an old form "Information on depreciation" (SZ-12 budget) can not highlight enough that the information required in accounting depreciation.*

*The made research makes it possible to understand more specifically changes in fixed assets of accounting budgetary institutions. Due to changes in card of accounts the new entries were given. Theoretical content is appropriate to apply in practice accounting.*

**Key words:** budgetary institutions, fixed assets, non-current assets, depreciation, overestimation.

# ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ І ГАЛУЗЕВИХ КОМПЛЕКСІВ

---

УДК 658.012:331.107.266.2

**М. К. Бургман**

старший викладач  
Класичний приватний університет

## ПРОБЛЕМИ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ ПРАЦІ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ

*У статті проаналізовано головні проблеми та перспективи розвитку ринку праці України, розкрито особливості його сучасного стану та принципи функціонування. Виявлено основні фактори, що його зумовлюють, обґрунтовано необхідність розробки ефективного механізму регулювання ринку праці.*

**Ключові слова:** ринок праці, зайнятість населення, механізм регулювання ринку праці, рівень безробіття, рівень життя.

### I. Вступ

Особливе місце в системі ринкових відносин посідають ринок праці й зайнятість населення. У сучасній ринковій економіці відбувається більшість економічних, соціальних, демографічних явищ, що повністю або частково відображають процеси на ринку праці. Будучи основною ланкою сучасної економіки, ринок праці виконує важливу роль у системі відтворення. Саме на ринку праці відбувається купівля-продаж робочої сили, оцінюється її корисність і суспільна значущість. У зв'язку із цим науковий пошук шляхів розв'язання проблем, пов'язаних з побудовою сприятливих умов для підвищення людського потенціалу України, є актуальним і має важливе теоретичне значення. Особливу увагу необхідно приділити, насамперед, регулюванню зайнятості та ринку праці загалом. Глибоке знання фундаментальних основ економіки праці відіграє ключову роль у розумінні безлічі соціальних проблем і явищ. Відомо, що зарубіжні та українські дослідники віддають значну перевагу інноваційній складовій розвитку соціально-економічної системи. Це пояснюється тим, що завдяки нововведенням, якісному оновленню всіх сфер суспільного життя підвищується конкурентоспроможність окремих регіонів, країни в цілому та, відповідно, забезпечується підвищення життєвого рівня населення. Доведено, що основною складовою розвитку економіки країни можна вважати розвиток трудових ресурсів. Дослідженню проблеми розвитку національного ринку праці багато уваги приділяли в своїх працях О. Амосов, С. Бандур, Д. Богиня,

І. Бондар, В. Васильченко, Т. Заяць, А. Колот, Г. Купалова, Л. Лисогора, Є. Лібанова, В. Нижник, В. Онікієнко, Н. Павловська, С. Писаренко, В. Приймак, Л. Семів, С. Трубича та ін. Залишається актуальним вирішення проблем низької ефективної зайнятості населення, невідповідності між попитом і пропозицією робочої сили, поганої соціальної захищеності працівників в Україні.

### II. Постановка завдання

Мета статті – визначити сучасне становище українського ринку праці в умовах глобалізації економіки, дослідити існуючі на ринку праці проблеми та окреслити перспективні напрями його розвитку.

### III. Результати

За останні роки в економічній сфері та політичному житті України відбулися трансформаційні процеси, які позначилися також на ринку праці. Сучасні зміни, що відбуваються в державі, призводять до негативних наслідків на ринку праці України. При розгляді проблеми стабільного й безпечного розвитку держави та її регіонів одним із найвагомиших чинників впливу на сталий розвиток країни є демографічний, який визначає кількість працездатного населення, від якого залежать природно-біологічні та соціально-економічні процеси в суспільстві. Зокрема, демографічна ситуація будь-якої країни відображає її соціально-економічні особливості (рівень життя й добробут населення; реалізацію трудового потенціалу та рівень зайнятості жінок; соціально-економічні потрясіння; міграцію населення). На стан у зазначених сегментах життєдіяльності людини впливають як минулі, так і поточні суспільні процеси. В Україні соціально-культурні, психологічні та природно-біоло-

гічні чинники є не дуже сприятливими для населення. Так, під впливом зменшення обсягів державного бюджету, знецінення гривні, постійного безробіття, низької заробітної плати, скорочення витрат на розвиток соціально-культурної сфери, підвищення тарифів на послуги житлово-комунального господарства, поширення злочинності, високого рівня корупції, несприятливих умов для

ведення бізнесу рівень життя населення погіршується досить швидкими темпами. Усе це призвело до того, що з 1991 р. спостерігається зростання депопуляції, унаслідок якої кількість населення України скоротилася майже на 6,5 млн осіб [3]. Тенденцію зміни кількості населення показано на рис. 1, де добре видно зменшення кількості населення України з кожним роком.

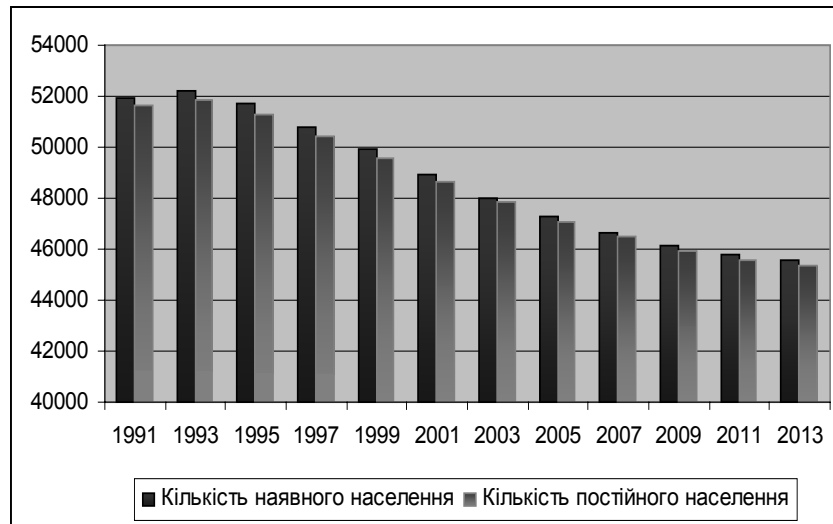


Рис. 1. Динаміка кількості наявного та постійного населення у 1991–2013 рр., тис. осіб

Тож можна зробити висновок, що демографічна ситуація нашої країни щороку погіршується, а особливо стрімке зменшення кількості населення розпочалося з 1995 р., що призводить до нестачі економічно активного населення, збільшення кількості пен-

сіонерів, зменшення кількості народжених дітей.

Також демографічну ситуацію можна охарактеризувати за допомогою порівняння таких показників, як народжуваність і смертність. Графічно тенденції змін природного руху населення подано на рис. 2.

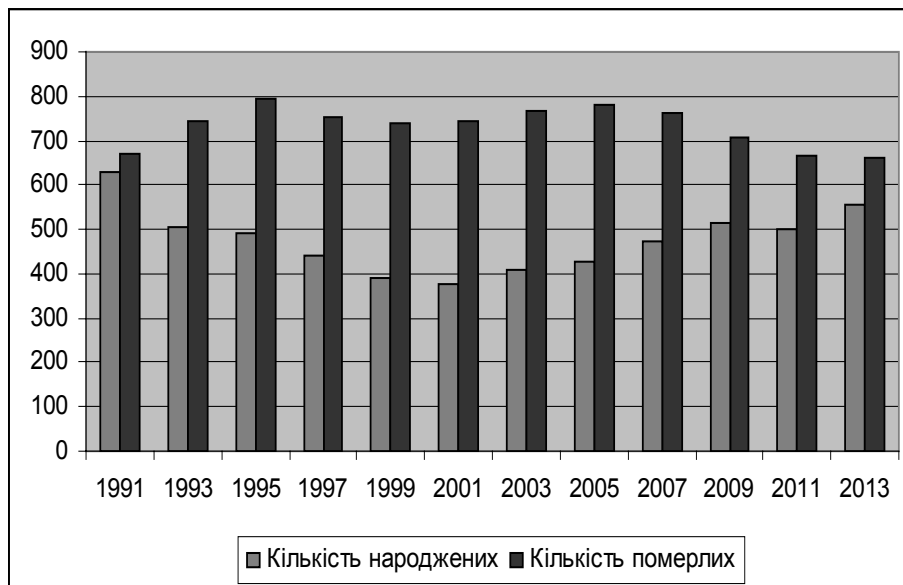


Рис. 2. Народжуваність і смертність в Україні за 1991–2013 рр., тис. осіб

Проаналізувавши дані рис. 2., можна зробити висновок, що, починаючи з 1992 р.,

кількість народжених осіб є значно меншою, ніж кількість померлих, що є негативним

фактором для демографічної ситуації України, також ці показники свідчать про такий негативний процес, як “старіння нації” – зменшення частки молодого населення та збільшення частки літніх громадян.

Проаналізувавши дані рис. 2 і дані щодо природного приросту населення, зроблено висновок, що з 1995 р. до 2007 р. триває стрімке зменшення кількості народжених осіб та природного приросту населення. Збереження таких тенденцій призведе до того, що приблизно з 2015 р. і до 2025 р. буде катастрофічна нестача робочої сили, як наслідок, перед державою постане завдання виходу з демографічної кризи за рахунок підвищення пенсійного віку, норм оподаткування доходів населення, зменшення державних видатків на підтримку соціально вразливих верств населення.

Український ринок праці має певні особливості: належить до ресурсних ринків (продавцями послуг є домогосподарства, економічно активне населення, а покупцями – урядові та неурядові інституції); важливу роль відіграють профспілки, асоціації виробників, а також держава; робоча сила є особливим товаром; заробітна платня – основний вид доходу більшості працівників, сімей, що визначає якість робочої сили; недостовірність і приховування інформації про істинний стан ринку праці, про його перспективні можливості та використовувані механізми реформування ринку праці в перспективі; невідповідність рівня зайнятості виробничій динаміці; низька продуктивність праці, що призводить до низького рівня оплати праці; нерівномірний розподіл трудових ресурсів по території держави; деформація в галузевій структурі та професійно-кваліфікаційному складі.

Економічне зростання, над забезпеченням якого працює український уряд, створює передумови для збільшення зайнятості, доходів населення, підвищення продуктивності його праці. На ситуацію на ринку праці впливає загальна соціально-економічна ситуація в країні та регіоні, якісний показник людського капіталу, становище у сфері надання соціальних послуг, національно-культурні особливості, соціопсихологічні чинники тощо. Недосконалість, недостатня гнучкість, структурна диспропорційність ринку праці України призвели до застосування власниками та адміністрацією підприємств вимушених відпусток, скорочення робочого дня та звільнення працівників. Певною мірою зберегти трудовий потенціал країни дає змогу тіньова зайнятість, яка в умовах трансформаційної економіки є абсолютно очевидним чинником, а її наявність зумовлена слабкістю соціально-економічних інститутів. Зайнятість у тіньовій економіці сприяє розвитку нових підприємницьких здібностей

кожної людини; кращому адаптуванню власної здатності до праці відповідно до сучасних ринкових умов; можливості задовольнити свої потреби. Усе це зумовлює високу ефективність механізму формування зайнятості в умовах тіньової економіки, що, в свою чергу, дає змогу зберігати трудовий потенціал країни. Є й негативні сторони тіньової зайнятості, але в умовах кризи її наявність дає частині населення гарантії виживання чи вирішення власних проблем. Однією з характерних особливостей ринку праці є його нестабільність. Зарплатня фахівців може варіювати. Наприклад, дефіцит кадрів певної професії приводить до підвищення оплати праці. Крім того, попит на представників тієї або іншої спеціальності залежить від регіону. На розвиток ринку праці впливає й рух робочої сили – як внутрішня міграція (зміна місця проживання в межах однієї області або регіону), так і еміграція (виїзд громадян з однієї країни в іншу на постійне місце проживання).

Проблема відпливу мізків досить гостро постала в Україні. Спостерігається високий рівень освіти осіб, які від'їжджають: 21% мають вищу й незакінчену вищу. Частка фахівців з вузівськими дипломами в 19 разів вища, ніж в економіці країни. Серед осіб, які виїжджають, ступені кандидата наук мають більше половини (56%), доктора наук – 16% [4].

Сучасні соціологічні дослідження свідчать, що від 1/4 до 1/3 студентів України хотіли б залишити країну з різних причин. Мотиви незатребуваності їх знань та вмінь, а також рівень винагороди праці посідають провідне місце [5].

Соціально-економічні наслідки відпливу мізків для України можна реально оцінити тільки з урахуванням відпливу вчених і фахівців із сфери науки, переходу науково-технічних кадрів в адміністративні та комерційні структури, в іноземні фірми. Відсутність системи контролю за інтелектуальною міграцією демонструє байдужість державних структур до відпливу мізків з країни. Виявлені тенденції потребують підтримувальних заходів держави.

Величезний вплив на ринок праці справляють політична ситуація в країні та соціальна захищеність громадян. Показники, необхідні для гармонійного розвитку трудових відносин, – стабільність економіки, відлагодження правової бази й системи оподаткування. Процес становлення ринкових відносин супроводжується низкою труднощів. Однією з головних проблем українського ринку праці є відсутність робочих місць із гідною оплатою. Особливо низька заробітна платня спостерігається у сферах легкої промисловості, охорони здоров'я, освіти, культури, сільського господарства. Ситуація на вітчизняному ринку праці викликає у фа-



хівців дедалі більшу тривогу. Деякі компанії Центральної та Східної Європи, пройшовши кадровий голод, приймають рішення шукати персонал у сусідніх державах. Україна, не витримуючи конкуренції, продовжує втрачати кадровий потенціал. Навіть через те, що зарплатня працівників особливо затребуваних професій зростає прискореними темпами, чимало наших співвітчизників їдуть за кордон. Річ у тому, що тамтешні компанії мають можливість платити в кілька разів більше, створювати кращі умови для праці та життя. В умовах загострення демографічної кризи від вирішення кадрової проблеми в усіх її аспектах вирішальною мірою залежить рівень конкурентоспроможності країни. [1]. Абсолютна більшість українців за кордоном працює нелегально, тобто без укладання трудової угоди, відповідно без соціального захисту з боку іноземного роботодавця. Трудові мігранти, здебільшого з вищою освітою, за кордоном задовольняють попит на тяжку фізичну роботу, яку відмовляються виконувати місцеві жителі, що зводить нанівець трудовий потенціал вітчизняного дипломованого спеціаліста. Відсутність дозволу на працю, незнання мови, своїх прав і законів країни перебування сприяють тому, що трудові мігранти стають жертвами рекету, торгівлі людьми, різних видів експлуатації, залучування, погроз тощо.

#### IV. Висновки

У найближчому майбутньому в Україні буде продовжувати поглиблюватися диспропорція між працівниками та пенсіонерами, що спричиняє підвищене навантаження на осіб, які працюють. Так, за даними Інституту демографії та соціальних досліджень НАН України, до 2050 р. на 100 осіб, які роблять пенсійні внески, припадатиме 139 пенсіонерів. Отже, існування лише солідарної пенсійної системи є неефективним із соціального та економічного погляду. Можна зробити висновок, що на характер розвитку трудового потенціалу регіонів негативно впливає ще один внутрішній чинник – складна демографічна ситуація, яка має загрозливі особливості для українського суспільства. Критичний спад народжуваності й високий рівень смертності, а також захворюваності та інвалідності людей призвели до того, що катастрофічно зменшується населення. Отже, першочергове завдання для українського ринку праці – перейти від моделі з дешевою робочою силою до моделі з високим рівнем оплати та ефективною працею, яка побудована на якості продукції й продуктивності праці, що призведе до збі-

льшення доходів місцевих бюджетів, збільшення відрахувань до Пенсійного фонду, зменшення трудової міграції. Для того, щоб розширити зайнятість і поліпшити її якість, подолати високе безробіття, зменшити соціальне та економічне напруження в Україні, вирішальним моментом державної політики зайнятості повинен бути добре зважений вибір заходів у поєднанні з макроекономічною, політичною й соціологічною політикою держави.

На завершення можна зазначити таке: у сучасних українських умовах необхідно підвищити значення такого напрямку регулювання зайнятості, як створення робочих місць, які сприяють розвитку людського потенціалу. Досягненню цієї мети буде сприяти перехід до активної політики держави на ринку праці, де в основу має бути покладено модель управління, центральними елементами якої є основні регулятори ринкової організації праці: заробітна платня, конкуренція на ринку праці, трудова мобільність, рівень безробіття, розвиток інтеграції зусиль усіх суб'єктів ринку праці працівників, приватних роботодавців, кадрових агентств, місцевих і загальнодержавних органів влади на основі політики ліквідації кадрового "голоду" на затребувані сучасним ринком праці спеціальності та підвищення рівня і якості підготовки працівників.

#### Список використаної літератури

1. Бараник З. Основні напрями ефективного функціонування ринку праці в контексті інтеграції України до ЄС / З. Бараник // Бюлетень ІПК ДСЗУ. – 2006. – № 2 (10). – С. 10–13.
2. Анпілогова Ж. Д. Механізм функціонування ринку праці / Ж. Д. Анпілогова // Держава та регіони. – 2012. – № 2. – С. 6–9.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.org>.
4. Населення України. Імперативи демографічного старіння. – Київ: "АДЕФ-Україна", 2014. – 288 с.
5. Вимірювання якості життя в Україні: аналітична доповідь / Е. М. Лібанова, О. М. Гладун, Л. С. Лісогор та ін. – Київ: Інститут демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України, 2013. – 50 с.
6. Гаркавенко Н. О. Проблеми зайнятості та безробіття на національному ринку праці / Н. О. Гаркавенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 4. – С. 168–172.

Стаття надійшла до редакції 14.05.2015.

**Бургман М. К. Проблемы украинского рынка труда и особенности его функционирования**  
*В статье проанализированы главные проблемы и перспективы развития рынка труда Украины, раскрыты особенности его современного состояния и принципы функционирования.*

ния. Выявлены основные факторы, которые его обуславливают, обоснована необходимость разработки эффективного механизма регулирования рынка труда.

**Ключевые слова:** рынок труда, занятость населения, механизм регулирования рынка труда, уровень безработицы, уровень жизни.

**Burgman M. Problems of Ukrainian Labour Market and Features of its Functioning**

*This article analyzes the main problems and prospects of development of the labor market in Ukraine, revealed features of modern state and the principles of functioning. The main factors that determine it, the necessity to develop an effective mechanism for regulating the labor market.*

*Considered the labor market, which is an essential element of the modern economy, the labor market plays an important role in the reproduction. Precisely labor market buying and selling of labor force, estimated it's usefulness and social significance. Analyzed the scientific search for ways to solve the problems associated with the construction of an enabling environment to enhance the human potential of Ukraine. Special attention is given to one of the most powerful factors influencing the sustainable development of the country's demographic, which determines the number of able-bodied population, which depends on natural biological and socio-economic processes in the society, also analyzed the influence of the situation on the labor market overall socio-economic situation in the country, the situation in the provision of social services, national and cultural features, socio-psychological factors, etc. Imperfection, lack of flexibility, the structural imbalance of the labor market in Ukraine has led to the use of forced leave, reduced working hours and dismissal of employees. The lack of control over intellectual migration demonstrates the indifference of state structures to the brain drain from the country. Identified trends require state support measures.*

**Key words:** labor market, employment, labor market regulation mechanism, unemployment, living standards.

УДК 669.28:519/87

**С. М. Григор'єв**

доктор технічних наук, професор

**Т. К. Хохлина****А. А. Гайдай**

Запорізький національний університет

**ІННОВАЦІЙНА ДОЦІЛЬНІСТЬ УТИЛІЗАЦІЇ ТУГОПЛАВКИХ МЕТАЛІВ  
ІЗ ТЕХНОГЕННИХ ВІДХОДІВ ВИРОБНИЦТВА НЕРЖАВІЮЧИХ СТАЛЕЙ**

*У статті виконано оцінювання економічної ефективності технічних рішень щодо одержання сплаву для легування та розкиснення на основі техногенних відходів з подальшим його використанням при виплавці нержавіючих сталей. Використано вдосконалену методику розрахунку економічної утилізації на прикладі хрому та нікелю.*

**Ключові слова:** утилізація тугоплавких металів, техногенні відходи, економічна ефективність, економія матеріальних ресурсів.

**I. Вступ**

Високі темпи зростання виробництва спеціальних сталей можуть бути забезпечені лише за умови одночасного збільшення обсягу випуску відповідних їм легуючих матеріалів і поліпшення їх якості, причому для радикальної зміни структури на користь спеціальних сталей нарощування обсягу виробництва легованих сталей має здійснюватись випереджальними темпами [1; 2]. Але підприємства металургійного комплексу є джерелом шкідливих викидів у навколишнє середовище, створюють напружену економічну обстановку в районах їхнього розташування. Окрім заподіяння шкоди навколишньому середовищу та здоров'ю людини, на цих підприємствах втрачаються цінні компоненти легувальних елементів. Україна не має власної мінерально-сировинної бази та виробничих потужностей для їх виробництва, будучи водночас споживачем великих обсягів.

З метою виправлення існуючого стану справ велику увагу зараз приділяють удосконаленню технічного рівня очисних споруд та ступеню переробки відходів. Комплексна переробка сировини й підвищення ступеня видалення корисних компонентів, розробка безвідходних технологій дають змогу знизити економічну напругу та пов'язаний із цим негативний вплив металургійних виробництв на природне середовище.

Підвищення рівня технічних рішень у галузі переробки металургійних відходів супроводжується необхідністю розробки та вдосконалення конкретних методів оцінювання ефективності цих рішень. Зараз, коли активно шукають нові можливості використання вторинної сировини, практичний інте-

рес становлять уточнені методики розрахунку економічного ефекту, отриманого від утилізації легувальних елементів.

Над вирішенням перелічених проблем значної економії працювали такі вчені, як Р. Бредехев, С. Грищенко [6], Г. Ендеман [7], Ю. Керкхофф [8], Х. Крогерус [4], М. Лейтман [3], Е. Сидоров, А. Фляйшандерль [5], І. Хунгер, та ін.

Зокрема, М. Лейтман та Х. Крогерус здійснювали розробку та оптимізацію методів переробки рудних матеріалів молібдену, вольфраму й інших тугоплавких елементів методами порошкової металургії. При цьому акцент робили на економії при вичерпних природних запасах з досягненням великої економічної незалежності від країн експортерів [5; 7]. А. Фляйшандерль та Г. Ендеман розробляли економічно вигідні технологічні аспекти переробки оксидних техногенних відходів [5; 7]. Х. Ю. Керкхофф та С. Г. Грищенко аналізували цінову ситуацію на світовому ринку сировинних матеріалів для спеціальної металургії. У результаті було виявлено нестабільність цін, зі стрибкоподібними їх змінами, тенденціями до їх підвищення, що призводить до ускладнення налагодження довгострокових зв'язків з постачальниками й нестабільності забезпечення [3].

**II. Постановка завдання**

Мета статті – удосконалення методики оцінювання ефективності з урахуванням факторів, які набули розвитку і впливають на кінцевий результат утилізації тугоплавких елементів при виплавці та використанні сплаву для легування й розкиснення при виробництві найбільш ємного класу спеціальних сталей – нержавіючих сталей. Для ширшого впровадження запропонованих рішень вкрай необхідна об'єктивна кількісна

оцінка ефективності для обґрунтування доцільності їх використання [9; 10].

### III. Результати

До факторів слід зарахувати концентрацію тугоплавких елементів, які використовуються у відходах, витратні коефіцієнти, рівень їх наскрізної утилізації, зниження чаду всього комплексу тугоплавких і активних елементів при веденні процесу в системах з надлишковим відносним потенціалом та інші чинники, які не враховують відомі методи оцінювання ефективності нової техніки та прямого ефекту від заходів природоохоронного значення.

Нетрадиційний напрям заповнення дефіциту нікелю полягає у використанні висококонцентрованих відходів виробництва корозійностійких матеріалів і прецизійних сплавів на нікелевій основі при отриманні нікелевих лігатур, що задовольняють високі вимоги якісної металургії. Ці лігатури можуть бути застосовані при виплавці спеціальних сплавів на нікелевій основі, а також як легувальні домішки нікелю в різних сферах його використання.

Випробувані розробки можуть бути реалізовані на вивільнених плавильних потужностях кольорової металургії без будь-яких конструкційних доробок, що відкриває перспективу впровадження багатьох технологічних проектів без використання значних капітальних вкладень. При цьому потрібно враховувати такі нетипові фактори, як форма присутності елементів у відходах, наявність і концентрація супутніх шкідливих домішок, що знижують практичну цінність тугоплавких елементів тощо.

Сума річного економічного ефекту або впровадження одного окремо взятого технічного рішення з одержання й використання нових складів сплавів замість традиційно застосовуваних металевих нікелю та хрому високої чистоти при виробництві нержавіючих сталей визначається за формулою:

$$E = \sum_{i=1}^n \{ (E_{\text{шм}_i} + E_{\text{ЗВ}_i} + E_{\text{ТВ}_i} + E_{\text{ЗФ}_i}) \times E_{\text{ВФ}} \}, \quad (1)$$

де  $i = 1, 2, 3, \dots, n$  – кількість варіантів отримання та використання сплавів, що відрізняються різною структурою легувальних і активних елементів;

$E_{\text{шм}}$  – сума економії відповідних витрат на шихтові матеріали при виробництві сталі, грош. од./т;

$E_{\text{ЗВ}}$  – сума економії відповідних легувальних елементів і розкиснювачів за рахунок зниження чаду на наступних переділах (вдаткових коефіцієнтів), грош. од./т;

$E_{\text{ТВ}}$  – сума економії за рахунок скорочення технологічних витрат (палива, води, енергії тощо) при зниженні температури плавлення й збільшенні швидкості розчинення

тугоплавких елементів у розплаві сплаву, грош. од./т;

$E_{\text{ЗВ}}$  – економія (перевитрата) за рахунок зміни зовнішніх факторів і їхнього впливу на збільшення швидкості обороту оборотних коштів, грош. од./т;

$E_{\text{ВФ}}$  – річний обсяг виробництва  $i$ -го прецизійного сплаву із застосуванням нового виду комплексного матеріалу, т.

Розрахунок суми економії шихтових матеріалів на плавку сталі проведено за формулою:

$$E_{\text{шм}_i} = \sum_{j=1}^m Q_j \sum_{\beta=1}^{\beta} (X_{0j} - X_{1j}) C_j, \quad (2)$$

де  $j = 1, 2, 3, \dots, m$  – кількість порівнюваних марок нержавіючих сталей;

$j = 1, 2, 3, \dots, \beta$  – кількість видів шихтових матеріалів на плавку;

$Q$  – обсяг виробництва  $j$ -ї марки прецизійного сплаву після впровадження технології виплавки з використанням лігатури, т;

$X$  – витрати шихтових матеріалів до і після впровадження виплавки сплаву із застосуванням лігатури на 1 т сплаву, т;

$C$  – ціна кожного компонента шихти, грош. од./т.

За інших рівних умов виплавки нержавіючих сталей, легованих рідкісними елементами, визначати ефективність їх виробництва будуть ціна та технологічні особливості нікелю й інших тугоплавких елементів. Тому при розрахунку наскрізної економічної вигоди необхідно враховувати резерви підвищення економії на стадії отримання легувальних матеріалів:

$$C_j = (P_j + C_j), \quad (3)$$

$$C_j = \sum_{j=1}^{\mu} C_{oj} \times K_1 \times K_2, \quad (4)$$

де  $J$  – прибуток, одержуваний при виробництві сплаву на основі легованих відходів, грош. од./т;

$P$  – прибуток, одержуваний при виробництві лігатури на основі легованих відходів;

$C$  – повна собівартість виробництва цього сплаву, грош. од./т;

$\sum C$  – ціна окремо взятого стандартного компонента шихти, отриманого за наявними технологіями (наприклад, металевих нікелю, молібдену, хрому тощо), грош. од./т;

$K_1$  – коефіцієнт, що враховує підвищення рівня використання кожного елемента при введенні їх у розплав сплавом;

$K_2$  – коефіцієнт, що враховує технологічні переваги комплексного сплаву порівняно з використанням кожного металевих елементів окремо (підвищення швидкості розчинення в розплаві, зниження температури розплаву тощо).

Для аналізу величини одержуваного прибутку за наявності оригінальної й достатньо надійної технології виплавки сплаву, легуваного тугоплавкими елементами, з метою її використання при отриманні нержавіючих сталей доцільно врахувати нетрадиційні чинники, які набули матеріалізації при формуванні постатейної структури собівартості. Тоді повну собівартість виплавки сплаву в загальному вигляді можна отримати за формулою:

$$C_j = C_{3B} + C_{BP} + C_{HB}, \quad (5)$$

де  $C_{3B}$  – витрати за статтею “задано у виробництво”, грош. од./т;

$C_{BP}$  – витрати по переділу з урахуванням витрат на оренду основних фондів та допоміжного обладнання, грош. од./т;

З урахуванням технологічних факторів отримаємо:

$$C_j = \left[ \frac{(C_{3B} + C_{BP} + C_{HB})}{(\eta \times y_\eta) + (Z_{\beta-\alpha} \times Y_Z) + (L_{\zeta-t} \times y_L)} \right] \times K_\eta \times \omega,$$

де  $\eta$  – базовий вміст провідного легувального елемента у відходах виробництва, % (мас);

$\hat{y}$  – рівень засвоєння провідного легувального елемента лігатурою з відходів;

$Z$  – концентрація відповідних елементів: 1, 2, 3, ..., а тугоплавких та інших корисних елементів у відходах виробництва, % (мас.);

$y$  – рівень засвоєння супутніх  $p = 1, 2, 3, \dots$ , а елементів лігатурою з відходів;

$L_t$  – концентрація активних елементів (або розкиснювачів) у відходах та компонентів шихти на виплавку лігатури;

$y_L$  – рівень засвоєння активних елементів (або розкиснювачів) при виплавці сплаву;

$j$  – коефіцієнт, що враховує концентрацію шкідливих або корисних домішок, які підвищують або знижують споживчі якості лігатури;

$\text{£7}$  – вихід придатного сплаву.

Ця формула дає змогу визначити собівартість отримання комплексу легувальних і активних елементів у сплаві на основі нікелю, одержуваного з висококонцентрованих відходів, на відміну від пропорційної собівартості видобування кожного елемента при комплексній переробці рудної сировини або утилізації цінних компонентів з уловленого пилу аналогічно:

$$E_{TP_i} = T_{p1_i} - T_{p2_i} \quad (7)$$

де  $i = 1, 2, 3, \dots$  – кількість варіантів технологій виплавки нержавіючих сталей, що відрізняються складами шихтових матеріалів способом їх введення, технологічними агрегатами для їх здійснення;

$T$  – технологічні витрати за межею виробництва нержавіючих сталей без і з використанням сплаву, за варіантами, грош. од./т.

За цією статтею витрат найбільш достовірними є показники зниження витрат технологічних палива (електроенергії), води, шлакоутворювальних домішок і флюсів. Це забезпечується технологічними перевагами лігатури порівняно з окремими компонентами шихти на плавку.

Економію за рахунок зниження чаду легувальних елементів і розкиснювачів при виплавці можна визначити за формулою:

$$E_{3B} = 3_1 - 3_2, \quad (8)$$

де  $3$  – витрати на легувальні й розкиснювальні елементи при виплавці сталей до і після впровадження сплаву, грош. од./т.

Підставляючи конкретні вирази діючих факторів, у цьому випадку отримаємо:

$$E_{3B} = (3'_1 y'_\eta + 3'_2 y'_Z + 3'_3 y'_L) - (3''_1 y''_\eta + 3''_2 y''_Z + 3''_3 y''_L), \quad (9)$$

де  $3_1$  – вартість нікелевої основи у сплаві при використанні металевго нікелю, грош. од./т;

$y$  – рівень переходу нікелю у сплав, частки од.;

$3_2$  – вартість інших легувальних елементів при використанні їх у металевому вигляді, грош. од./т;

$y$  – рівень засвоєння інших легувальних елементів нержавіючої сталі, частки од.;

$3_3$  – вартість чистих розкиснювачів при виплавці сплаву, грош. од./т;

$y$  – видаткові коефіцієнти розкиснювачів при виплавці сплаву за базовою технологією, т/т;

$3_1, 3_2, 3_3$  – витрати на нікелеву основу, легувальні елементи та розкиснювачі в разі використання лігатури для виплавки сталі, грош. од./т;

$y, y_Z, y_L$  – рівень використання (засвоєння) нікелевої основи, легувальних елементів і розкиснювачів при виплавці сталі з сплаву, відповідно.

Очікувану економію за рахунок зміни зовнішніх факторів можна розрахувати за допомогою коефіцієнтів, що враховують швидкість обороту оборотних коштів, кон'юнктуру ринкових цін та інших неврахованих факторів. Це стало можливим при значній сумі наскрізної економії витрат (приблизно на 60–70%) з використанням нової ефективної технології переробки висококонцентрованих відходів у комплексний матеріал, що дає змогу виключити використання дорогих нікелю, хрому та інших елементів.

За запропонованою методикою оцінювання економічної ефективності нових технічних рішень щодо одержання матеріалів із техногенних відходів і утилізації тугоплавких легувальних елементів в сталеплавильному виробництві як приклад наведено заключну

частину розрахунку економії використання попередньо підготованого сплаву із дрібно-дисперсних металооксидних відходів нержавіючих сталей типу 18-10.

Загальний обсяг сплаву для легування та розкиснення марки НМ1, використаного для виплавки прецизійного сплаву марки 79НМ, прийнятого в дійсних розрахунках, становить 70,6 т. Використання попередньо виплавленого з вторинного матеріалу нового легуючого й розкиснюючого сплаву здійснювали при виплавці в індукційній печі ИСТ-4 ємністю тигля 4000 кг. У результаті шихтової добавки сплаву НМ1 з видатковими коефіцієнтами 140...220 кг/т прецизійного сплаву знижується масова частка витрат нікелю, молібдену, алюмінію тощо. У розрахунку використовується тільки дані за нікелем та молібденом та взято середнє значення видаткового коефіцієнта шихтової добавки сплаву НМ1 у 180 кг/т.

Розрахунок обсягу виплавленого прецизійного сплаву марки 79НМ з використанням сплаву для легування та розкиснення марки НМ1:

$$70,6 \times \frac{1000}{180} = 392,22, \text{ т.}$$

Згідно з обсягом використання в обсязі 70,6 т і сертифікації хімічного складу сплаву для легування та розкиснення НМ1 при промисловому виробництві сплаву марки 79НМ, в перерахунку на базовий вміст (100% мас.), економія за нікелем становить:

$$- X_{86,5} = 61,07 \text{ т,}$$

де 70,6 – маса використаного сплаву марки НМ1, т;

100 – базовий вміст провідного елемента, % мас.;

86,5 – середнє значення вмісту нікелю в сплаві марки НМ1, % мас.

Аналогічно до розрахунків економії нікелю заощадження за молібденом становлять:

$$- x_{2,45} = 1,73, \text{ т.}$$

1. Економія коштів за рахунок зниження витрат легуючих елементів на 1 т прецизійного сплаву 79НМ (порівняно з використанням стандартних феросплавів і легуючих матеріалів):

$$\begin{aligned} E_1 &= (\psi - p_2) \times V' \times C_i + (m - m_2)^1 \wedge U_z = \\ &= (792,5 - 636,8) \times 0,98 \times 15,999 + \\ &+ (39,5 - 35,1) \times 0,97 \times 22,5 = \\ &= 2537,47, \text{ дол. США/т,} \end{aligned}$$

де  $p_2, p_2$  – видатки нікелю при виплавці сплаву 79НМ з використанням стандартного електролітичного нікелю та додатковою добавкою сплаву НМ 1 відповідно, кг/т сплаву;

$m, m_2$  – видатки молібдену при виплавці сплаву 79НМ з використанням стандартного

феромолібдену та додатковою добавкою сплаву НМ1 відповідно, кг/т сплаву;

$\frac{1}{2} \sim$  ступінь засвоєння нікелю та молібдену відповідно згідно із запропонованим технічним рішенням з використанням сплаву НМ1, дол. од.;

$C_i, C_g$  – ціна за 1 кг нікелю та молібдену відповідно станом на 25.03.2014 р. на Лондонській біржі металів (LME), дол. США.

2. Економія коштів при використанні 1 т сплаву для легування та розкиснення марки НМ1:

$$\begin{aligned} E_2 &= E_i \times \frac{1000}{180} = \\ &= 2537,47 \times \frac{1000}{180} = 14097, \text{ дол. США.} \end{aligned}$$

3. Загальна економія коштів при використанні 70,6 т сплаву для легування та розкиснення марки НМ1:

$$\begin{aligned} E &= (E_2 - B_a - B_2) \times 70,6 = \\ &= (14097 - 8672,13 - 2124,28) \times 70,6 = \\ &= 233,03 \text{ тис. дол. США,} \\ &\text{округлено 233 тис. дол. США,} \end{aligned}$$

де  $B_i$  – вартість витрати на збір компонентів шихти, виплавку й розливу сплаву, подрібнення та транспортування на 1 т сплаву марки НМ1, дол. США;

$B_g$  – витрати на НДР, супроводження нормативно-технічною документацією на випробування та виробництво промислової партії, в перерахунку на 1 т сплаву марки НМ1, дол. США.

Загальний обсяг витрат коштів на НДР з наукового обґрунтування, розробку технології виплавки сплаву для легування й розкиснення та його використання при виплавці нікельмолібденвмісних прецизійних сплавів становить 150 тис. дол. США.

#### IV. Висновки

Удосконалено методику оцінювання економії від розроблених технічних рішень утилізації тугоплавких легувальних елементів з оксидних дрібнодисперсних техногенних відходів при виплавці нержавіючих сталей. Набули розвитку нетипові фактори, які відображають специфічні ознаки виробництва корозійностійких сталей і властивості їх провідних елементів.

Оцінка наскрізної економічної ефективності утилізації легуючих елементів у виробництві нержавіючих сталей та визначена кількісна питома економія на одиницю продукції підтверджують економічну інноваційну доцільність вибраного напрямку ресурсозбереження в металургії спеціальних сталей.

#### Список використаної літератури

1. Сидоров М. Н. Структурная перестройка черной металлургии: сущность, проблемы и пути их решения / М. Н. Сидоров // Экономика Украины. – 1994. – № 2. – С. 43–47.

2. Григор'єв С. М. Оптимізація техніко-економічних показників виплавки сталі в індукційній печі з використанням хромовмісних брикетів / С. М. Григор'єв, С. Ю. Білим // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2006. – № 6. – С. 89–93.
3. Лейтман М. С. Тугоплавкие металлы: состояние рынка и перспективы применения в России / М. С. Лейтман // Сталь. – 2008. – № 3. – С. 47–50.
4. Крогерус Х. Технология производства феррохрома фирмы Outokumpu: экономическая эффективность и высокая производительность / Х. Крогерус, П. Ойкаринен // Черные металлы. – 2003. – № 12. – С. 23–31.
5. Хунгер Й. ZEWA – Новый металлургический процесс для производства ценных материалов из промышленных отходов / Й. Хунгер, А. Фляйшандерль, У. Женнари, Ж. Борле // Чёрные металлы. – 2005. – № 6. – С. 33–40.
6. Грищенко С. Г. Мировой финансово-экономический кризис и металлургия / С. Г. Грищенко // Сталь. – 2009. – № 2. – С. 68–71.
7. Эндеман Г. Образование пыли, окислы и шлама и их утилизация на металлургических заводах Германии / Г. Эндеман, Х. Б. Люнген, К. Д. Вупперман // Черные металлы. – 2007. – № 2. – С. 49–56.
8. Керкхофф Х. Ю. Взрыв цен на сырьё – угроза экономическому подъёму / Х. Ю. Керкхофф // Чёрные металлы. – 2010. – № 10. – С. 61–66.
9. Григорьев С. М. Технико-экономические показатели развития металлургии губчатых и порошковых лигатур на примере металлизированного молибденового концентрата / С. М. Григорьев // Чёрные металлы. – 2005. – № 3. – С. 26–29.
10. Григор'єв С. М. Ресурсо- та енергозбереження в регіональній економічній політиці на прикладі утилізації легувальних елементів з техногенних відходів виробництва прецизійних сплавів / С. М. Григор'єв, Я. О. Зубрицька // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2012. – № 2. – С. 89–92.

Стаття надійшла до редакції 20.05.2015.

**Григорьев С. М., Хохлина Т. К., Гайдай А. А. Инновационная целесообразность утилизации тугоплавких металлов из техногенных отходов производства нержавеющей сталей**

*В статье выполнена оценка экономической эффективности технических решений получения сплава для легирования и раскисления на основе техногенных отходов с последующим его применением при выплавке нержавеющей сталей. Использована усовершенствованная методика расчета экономической эффективности утилизации на примере хрома и никеля.*

**Ключевые слова:** утилизация тугоплавких металлов, техногенные отходы, экономическая эффективность, экономия материальных ресурсов.

**Grigor'ev S., Khokhlina T., Gayday A. Innovative Expediency of Utilization of Refractory Metals from Technogenic Production Wastes of Stainless Steels**

*In this paper a study of technical and economic parameters of melting alloy for alloying and deoxidation based on technical waste with its subsequent use in the smelting of stainless steels. On the basis of new technical solutions proposed to fill one of the directions deficiency of chromium and nickel and some accompanying elements by processing highly nitrated waste production and processing of stainless steel to give a new alloying materials. They can be used in the melting of steels traditionally used metal materials and ferroalloys based on chromium and nickel.*

*Improved assessment methodology through economic efficiency of the doped waste and use them in the metallurgy of special steels. Coefficients have been developed that allow for increasing the level of each element when introduced into the melt with a ligature, which allows for a complex technological advantages compared ligation with each other and the metal element.*

*The calculations of economic efficiency of the proposed new techno-economic decisions disposing of refractory alloying elements from industrial waste products of stainless steel steelmaking and processing conversions confirm the economic feasibility of the chosen direction of improving efficiency in the metallurgy of special steels. Industrially significant saving valuable alloying elements in the smelting of stainless steels using this alloy confirmed the feasibility of the production of innovative new doping material and Ukraine and its use in the steel industry special steels. Resource and energy efficiency in steel production is one of effective factors in improving the competitiveness of the national and metallurgical production.*

**Key words:** recycling of metals refractory, technogenic waste, economic efficiency, saving material resources.

## ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИВАННЯ АКТИВІВ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ В УКРАЇНІ

*У статті проаналізовано сучасний стан розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення в Україні, зокрема діяльності недержавних пенсійних фондів. Досліджено джерела формування активів НПФ та можливі напрями їх використання.*

*Подано порівняльний аналіз інвестиційних стратегій країн з різними типами пенсійних ринків. Зроблено порівняння зі структурою інвестованих пенсійних активів вітчизняних недержавних пенсійних фондів.*

*Розглянуто проблеми ефективності інвестування активів недержавних пенсійних фондів, наведено рекомендації щодо повнішого розкриття їх інвестиційного потенціалу.*

**Ключові слова:** недержавне пенсійне забезпечення, недержавні пенсійні фонди, активи недержавних пенсійних фондів, інвестування пенсійних активів, структура пенсійних активів.

### I. Вступ

З 2004 р. в Україні функціонує трирівнева пенсійна система, визначальну роль у якій відведено недержавному пенсійному забезпеченню (НПЗ), яке представлено, зокрема, недержавними пенсійними фондами (НПФ).

У розвинутих ринкових економіках система недержавного пенсійного забезпечення, окрім реалізації соціальної функції, виконує системну функцію акумулювання коштів населення та трансформації їх у довгострокові інвестиційні ресурси. На жаль, через незначну кількість учасників недержавного пенсійного забезпечення (менше ніж 2% від загальної кількості населення), ця функція не може ефективно виконуватися, адже розмір залучених пенсійних внесків є незначним для забезпечення можливості здійснення диверсифікації пенсійних активів у дохідні фінансові інструменти.

Основні теоретичні засади реформування пенсійної системи та розвитку недержавних пенсійних фондів у світі висвітлено в працях таких зарубіжних дослідників, як В. Роїк, М. Вінер, Р. Геммінг, Г. МакТагарт. Питання інвестиційної діяльності НПФ в Україні та світі посідають вагоме місце в дослідженнях таких вітчизняних учених: Б. Надточія, О. Мелешка, О. Ткача, Е. Лібанової, М. Лазебної та інших, які розкривають проблеми створення інституту недержавного пенсійного забезпечення, порушують питання інвестування та збереження пенсійних активів, виявляють залежності розвитку НПФ від стану фінансового ринку. Разом з тим ці питання ще далекі від остаточного вирішення. Саме тому, інвестиційний потенціал недержавних пенсійних фондів та шляхи зменшення ризиків інвестиційної дія-

льності НПФ потребують подальшого дослідження.

### II. Постановка завдання

Метою статті є виявлення особливостей інвестування активів недержавних пенсійних фондів в Україні. Завдання полягає в дослідженні напрямів інвестування та структури пенсійних активів, аналізі світових тенденцій щодо напрямів інвестування активів НПФ, з'ясуванні проблем діяльності НПФ в Україні та шляхів їх подолання.

### III. Результати

В Україні основні інститути, що оперують на ринку недержавного пенсійного забезпечення (недержавні пенсійні фонди), поки що відіграють надзвичайно малу роль у сфері залучення інвестицій у реальний сектор економіки.

На ринку недержавного пенсійного забезпечення України протягом 2013 р. спостерігалось несуттєве збільшення кількості укладених пенсійних контрактів (станом на 31.12.2012 р. укладено 61 381 пенсійний контракт, станом на 31.12.2013 р. – 61 409), при цьому кількість учасників за укладеними пенсійними контрактами збільшилась на 43,7% (з 584,8 тис. осіб станом на 31.12.2012 р. до 840,6 тис. осіб станом на 31.12.2013 р.). Загальний же обсяг активів, сформованих пенсійними фондами, на 31.12.2013 р. становив 2 089,8 млн грн, що на 25,9% більше, ніж на початок 2013 р., а основні показники НПФ протягом останніх п'яти років показують стабільну позитивну динаміку [9]. З огляду на це система НПЗ має потенціал для подальшого розвитку пенсійного забезпечення населення України. Метою інвестування пенсійних активів є, насамперед, збереження пенсійних заощаджень громадян. Тому стратегія інвестування недержавних пенсійних



фондів є більш консервативною, ніж у інших фінансових установах.

Активи НПФ формуються за рахунок пенсійних внесків та прибутку (збитку) від інвестування пенсійних внесків. Операції з пенсійними активами здійснюються згідно з інвестиційною декларацією пенсійного фонду та укладеним договором про управління активами.

Активи недержавних пенсійних фондів можуть використовуватися за такими напрямками:

1) для цілей інвестиційної діяльності фонду (інвестування з метою отримання доходів на користь учасників фонду);

2) виконання зобов'язань фонду перед його учасниками (виконання договорів ви-

плати пенсії на визначений строк; здійснення одноразових пенсійних виплат; оплата договорів страхування довічної пенсії, оплата договорів страхування ризику настання інвалідності або смерті учасника фонду);

3) оплата витрат, пов'язаних зі здійсненням недержавного пенсійного забезпечення (оплата послуг професійного адміністратора; сплата винагороди за надання послуг з управління активами пенсійного фонду; оплата послуг зберігача тощо).

Напрями та обмеження щодо інвестування активів недержавного пенсійного фонду зображено на рис. 1.

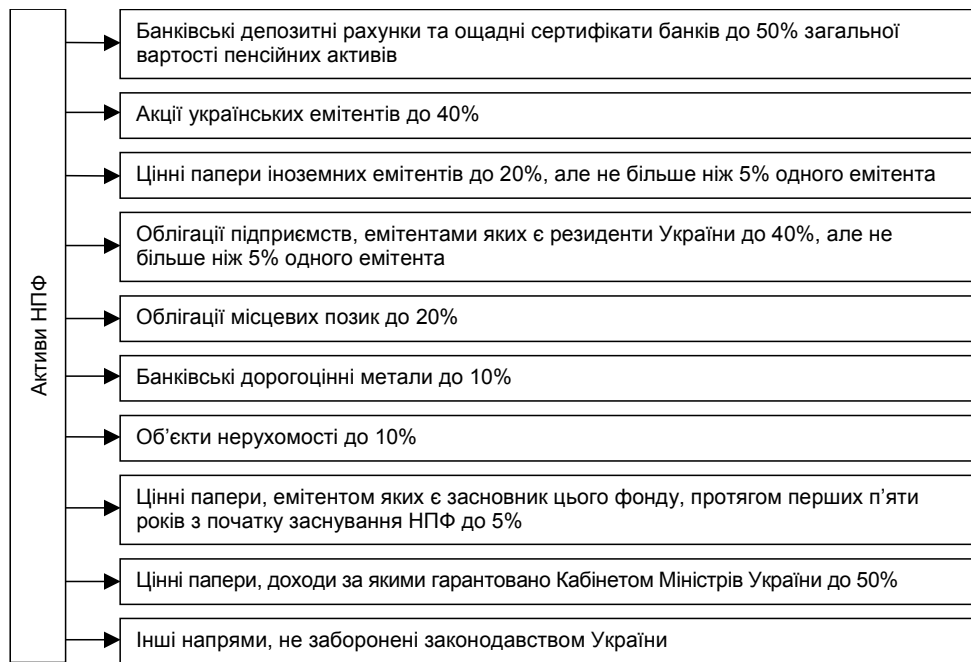


Рис. 1. Законодавчо закріплені напрями та обмеження інвестування активів недержавного пенсійного фонду [1]

Інвестування активів недержавного пенсійного фонду може здійснюватися в такі цінні папери:

- цінні папери, погашення та одержання доходу за якими гарантовано Кабінетом Міністрів України, місцевими радами;
- акції та облігації українських емітентів, що пройшли лістинг та перебувають в обігу на фондовій біржі або в торговельно-інформаційній системі, обсяги торгів на яких становлять не менше ніж 25% від загальних обсягів торгів на організаційно оформлених ринках цінних паперів України;
- цінні папери, погашення та отримання доходу за якими гарантовано урядами іноземних держав;
- облігації іноземних емітентів з відповідним інвестиційним рейтингом, вимоги до встановлення якого визначаються ДКЦПФР;
- акції іноземних емітентів, що перебувають в обігу на організованих фондових

ринках та пройшли лістинг на одній з таких фондових бірж, як Нью-Йоркська, Лондонська, Токійська, Франкфуртська, або у торговельно-інформаційній системі НАСДАК (NASDAQ). Емітент цих акцій має провадити свою діяльність не менше ніж 10 років і бути резидентом країни, рейтинг зовнішнього боргу якої визначається НКЦПФР.

При цьому існують обмеження щодо розміщення пенсійних активів пенсійними фондами в цінні папери:

1) цінні папери, емітентами яких є зберігач, особи, які здійснюють управління пенсійними активами, адміністратор, аудитор та особи, які надають консультаційні, агентські або рекламні послуги, з якими пенсійним фондом укладено відповідні договори, та їх пов'язані особи, засновники пенсійного фонду;

2) цінні папери, які не пройшли лістинг на фондовій біржі (крім випадків, коли кредитний рейтинг облігацій відповідає інвестиційному рівню за національною шкалою);

3) цінні папери, емітентами яких є інститути спільного інвестування, якщо інше не встановлено нормативно-правовими актами Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку;

4) векселі, похідні цінні папери.

Як свідчить світова практика, традиційна структура активів НПФ складається з переважної частки акцій підприємств та/або облігацій державних чи приватних. Пенсійні фонди є активними інституційними інвесторами на фондових ринках, що діють самостійно або опосередковано через взаємні фонди. Країни, в яких пенсійні ринки характеризуються як зрілі (Ісландія, Нідерланди, Швейцарія, Австралія, Великобританія, США, Фінляндія, Чилі, Данія, Ізраїль та Китай), вкладають переважно в акції, як найбільш прибуткові активи, та інвестують до взаємних фондів. У таких країнах, як Швейцарія, Канада та Австралія, участь у взаємних фондах є найбільш поширеною формою розміщення фінансових ресурсів НПФ.

Країни, що мають "ринки, які зростають" (Бразилія, Колумбія, Мексика, Швеція, Іспа-

нія тощо), концентрують велику частину активів НПФ в однотипні інструменти, зокрема в державні облігації. Таку стратегію можна пояснити недостатністю надійних інструментів у цих країнах, тому гарантовані державні облігації є найбільш зручними.

Країни з "новими ринками" (Чехія, Болгарія, Естонія, Словенія тощо), до яких належить і Україна, також переважну частину своїх інвестицій спрямовують на придбання гарантованих державних облігацій. Проте значна частина активів у вигляді грошових коштів зберігається на депозитних рахунках у банківських структурах. Це зумовлено малим обсягом накопичених активів пенсійними фондами [7].

Протягом 20013–2014 рр. обсяги пенсійних активів, накопичених пенсійними фондами 13 найбільших ринків світу, становили в середньому 30 трлн дол. США. Станом на 01.01.2014 р. загальні пенсійні активи найбільших країн світу дорівнювали 83,4% від їх ВВП, що перевищує минулорічний показник на 7,8%. Найбільший відсоток активів відносно ВВП (170%) – у Нідерландах (табл.).

Таблиця

**Активи пенсійних фондів станом на 01.01.2014 р. [11]**

| Країна         | Активи НПФ, млрд дол. | Відсоток до ВВП країни | Частка інвестування пенсійних активів, % |           |             |
|----------------|-----------------------|------------------------|------------------------------------------|-----------|-------------|
|                |                       |                        | акції                                    | облігації | інші активи |
| Австралія      | 1 565                 | 105                    | 54                                       | 13        | 25          |
| Канада         | 1 451                 | 80                     | 48                                       | 29        | 21          |
| Японія         | 3 236                 | 65                     | 40                                       | 51        | 6           |
| Нідерланди     | 1 359                 | 170                    | 35                                       | 50        | 15          |
| Швейцарія      | 786                   | 122                    | 33                                       | 31        | 28          |
| Великобританія | 3 263                 | 131                    | 50                                       | 33        | 14          |
| США            | 18 878                | 113                    | 57                                       | 23        | 20          |
| Україна        | 0,21                  | 0,14                   | 13                                       | 31        | 55          |

В Україні ж активи накопичувальної системи становлять усього 0,18 млрд дол. Так, активи НПФ по відношенню до ВВП країни станом на 01.01.2014 р. займають лише 0,14% (2089,8 млн грн) [9], а кількість учасників системи недержавного пенсійного страхування – менше ніж 2% від загальної кількості населення України. Розмір залучених пенсійних внесків є незначним для забезпечення можливості здійснення диверсифікації пенсійних активів у дохідні фінансові інструменти.

Структура активів вітчизняних НПФ не відповідає світовим тенденціям. У світі, як бачимо з табл., акції є популярними та дохідним інструментом інвестування для НПФ. Однак в Україні цей інструмент вкрай ризиковий.

Станом на 30.06.2014 р. переважними напрямками інвестування пенсійних активів в Україні стали депозити в банках (38,2% інвестованих активів), облігації підприємств, емітентами яких є резиденти України (30,1%), цінні папери, дохід за якими гарантовано Кабінетом Міністрів України (12,1%), акції українських емітентів (12,4%) (рис. 2) [8].

Стратегія інвестування недержавних пенсійних фондів є більш консервативною, ніж у інших фінансових установ, адже метою інвестування пенсійних активів є, насамперед, збереження пенсійних заощаджень громадян.

У зв'язку з тим, що на фінансовому ринку України відсутні надійні фінансові інструменти, які б дали змогу забезпечити належну диверсифікацію пенсійних активів НПФ, найбільшу частку активів НПФ становлять саме грошові кошти на вкладних (депозитних) рахунках у банках. Зважаючи на складну економічну ситуацію в Україні та проблеми в банківській сфері, ці активи ніяк не захищені.

Усе це свідчить про те, що структура НПФ, що складається на сьогодні, не є оптимальною, і представлена в основному банківськими депозитами. Законодавство України висуває вимоги до напрямів інвестування, встановлює кількісні обмеження вкладень у різні фінансові інструменти. Тому актуальним завданням залишається диверсифікація напрямів інвестування. Але кількість інструментів, серед яких доцільно вибирати об'єкти інвестування, на сьогодні доволі обмежена. З одного боку, норматив-

ними вимогами, з другого – реаліями функціонування фондового ринку в Україні. Також, враховуючи непросту економічну ситуацію в країні, нагальною потребою є зако-

нодавче встановлення обов'язковості компенсацій можливих збитків НПФ від вкладень у банки.

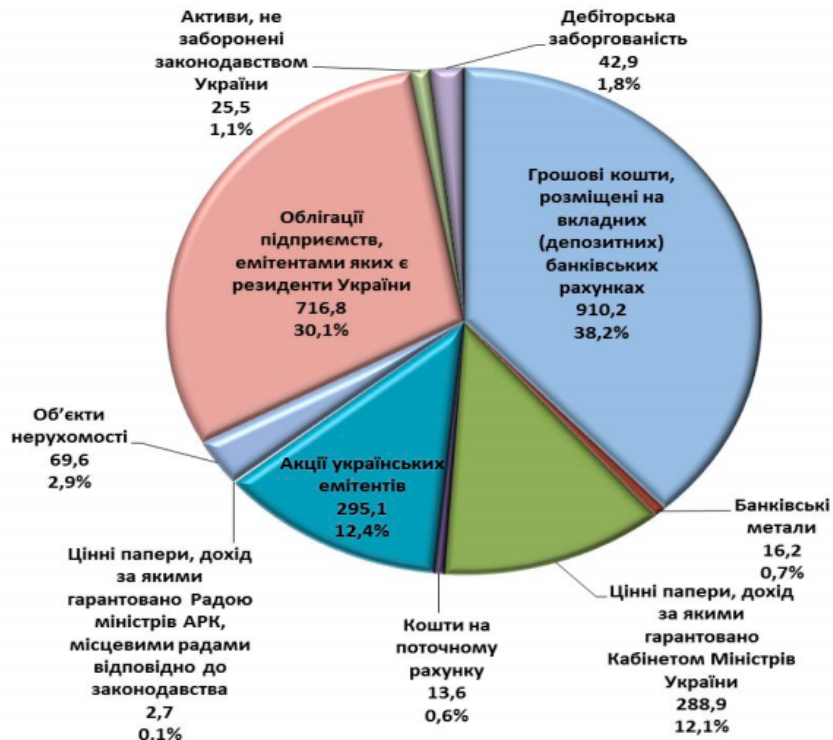


Рис. 2. Структура інвестованих пенсійних активів станом на 30.06.2014 р., млн грн [8]

Варто враховувати, що на дохідність інвестицій пенсійного фонду впливають певні фактори, які можна згрупувати на зовнішні та внутрішні. До зовнішніх факторів належать: стан ринку цінних паперів, перспективна оцінка стану ринку цінних паперів, рівень інфляції, рівень життя в країні, наявність відповідної законодавчої бази тощо, до внутрішніх – стратегія пенсійного фонду, професіоналізм в управлінні інвестиціями у пенсійному фонді, витрати пенсійного фонду тощо.

У світовій практиці існує два принципових різновиди регулювання інвестиційної діяльності недержавних пенсійних фондів: безпосередні кількісні обмеження структури інвестиційного портфеля та правило "prudent man rule", що в перекладі означає "правило обачної людини". Зміст цього правила полягає у вимозі до управителя "управляти так, як обачна людина за конкретних історичних і об'єктивних ринкових умов управляє капіталом в своїх інтересах". Відповідно до ч. 1 ст. 18 Директиви ЄС "Про діяльність і нагляд за установами професійного пенсійного забезпечення" від 03.06.2003 р. № 2003/41/ЄС, країни-учасниці вимагають від розташованих на їх території установ провадити інвестиційну діяльність відповідно до "принципу обачної особи". У дослідженнях зазначено, що цей принцип по-

різному тлумачиться як у різних країнах, так і в різних компаніях [10].

Виходячи з того, що в Україні відсутні надійні фінансові інструменти, в які можна було б інвестувати пенсійні активи, серед можливих напрямів інвестування пенсійних активів потрібно вивчити і такий, як іноземні цінні папери. Проте нормативно-правові акти НБУ стосовно операцій в іноземній валюті роблять неможливим використання таких фінансових інструментів на сучасному етапі.

Інвестиційні обмеження для накопичених пенсійних коштів стосовно вкладень у банківські метали, насамперед у золото, на нашу думку, не мають підстав і потребують змін, враховуючи, що вартість золота останнім часом зростає, і в умовах загальноекономічної нестабільності дорогоцінні метали є одним з найбільш надійних капіталовкладень. Ціни на банківські метали зростатимуть, а особливо ціни на золото та платину, тому що на них є постійний попит, який стабілізує вартість дорогоцінних металів при можливих коливаннях ринку. Золото і платина є високоліквідними через наявність попиту не тільки в банківській сфері, але і в ювелірній промисловості, електроніці, приладобудуванні, медицині тощо. Золото, на відміну від інших альтернатив фондовому розміщенню вільних коштів, має низку істотних переваг, які визначили роль інвес-

тиційних інструментів, пов'язаних з цим дорогоцінним металом, у світовій системі фінансів. До таких переваг належать як об'єктивні властивості золота, так і суб'єктивне ставлення держави, приватних інвесторів та громадян до вкладання коштів у золото [2].

Банківські вкладення слід розміщати виключно в державних банках, оскільки їх повернення гарантується державою, а дохідність таких вкладень повинна бути не меншою, ніж рівень інфляції. Державні цінні папери, в які можна інвестувати кошти НПФ, повинні відповідати таким вимогам: 1) дохідність державних фінансових інструментів має корелювати з рівнем інфляції; 2) НПФ повинні мати право доступу до аукціонів НБУ з розміщення ощадних (депозитних) сертифікатів; 3) держава має забезпечити необхідний рівень ліквідності через надання НПФ права на дострокове пред'явлення до викупу державних цінних паперів [4].

Що стосується акцій та облігацій вітчизняних підприємств, то, виходячи з економічної природи та механізмів інвестування в реальний сектор економіки, такі вкладення повинні здійснюватись виключно на первинному ринку або в контрольні пакети акціонерних товариств, що функціонують. При цьому законодавством має бути передбачено систему критеріїв та особливий режим відповідальності емітентів за напрями й ефективність використання залучених коштів. Як окремий вид вкладень можна розглядати інвестиції в економіку України за напрямами, визначеними Кабінетом Міністрів України (розроблення й упровадження високотехнологічного устаткування, іншої інноваційної продукції, ресурсо- та енергозберігаючих технологій, розвиток транспортної інфраструктури, у тому числі будівництво й реконструкція автомобільних доріг на концесійній основі, розвиток сектора зв'язку та телекомунікацій).

#### IV. Висновки

З вище наведеного можна зробити висновок, що, незважаючи на несприятливий вплив зовнішніх і внутрішніх факторів, система НПЗ має потенціал для подальшого розвитку пенсійного забезпечення населення України. Та все ж на вітчизняному фінансовому ринку на сьогодні відсутні надійні види фінансових інструментів, які дали б змогу забезпечити належну диверсифікацію пенсійних активів недержавних пенсійних фондів. Структура активів НПФ також не є оптимальною і представлена в основному банківськими депозитами.

У зв'язку з цим потрібно: впровадити гнучкіші вимоги до диверсифікації активів НПФ; розширити напрями інвестування пенсійних активів за наявності сприятливих умов на фондовому ринку та макроекономічної стабільності; зменшити ставки оподаткування

пенсійних виплат з метою підвищення привабливості ринку недержавного пенсійного забезпечення; впровадити та сприяти розвитку нових інструментів для здійснення інвестицій недержавними пенсійними фондами; провадити інформаційно-роз'яснювальну роботу щодо популяризації системи недержавного пенсійного забезпечення серед населення України.

Надзвичайним важливим чинником для розвитку всієї системи пенсійного забезпечення в цілому та НПЗ зокрема є завершення її реформування шляхом введення другого рівня. Відсутність одного з рівнів трирівневої системи унеможливорює ефективне функціонування всієї системи пенсійного забезпечення, а також реалізацію відповідних функцій, зокрема акумулювання інвестиційних ресурсів.

#### Список використаної літератури

1. Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 09.07.2003 р. № 1057-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgiwin/>.
2. Грудзевич І. Т. Місце і роль недержавних пенсійних фондів в недержавному пенсійному забезпеченні / І. Т. Грудзевич // Кримський економічний вісник. – Сімферополь, 2013. – № 6. – Ч. 1. – С. 134–139.
3. Змієнко М. О. Сутність недержавних пенсійних фондів як інституційних інвесторів / М. О. Змієнко // Збірник наукових праць. – Київ: НАУ, 2011. – Вип. 30. – 260 с.
4. Криза розподільчої пенсійної системи в Україні та напрями диверсифікації "пенсійного портфеля" / О. М. Пищуліна (кер. автор. колект.), О. П. Коваль, А. М. Авчухова; за ред. Я. А. Жаліла. – Київ: НІСД, 2010. – 37 с.
5. Коваль О. Щодо основних напрямів інвестування пенсійних активів обов'язкової накопичувальної системи: аналітична записка / О. Коваль. – Київ: Нац. ін-т стратег. дослідж. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/396>.
6. Кузнєцова А. Я. Місце і роль недержавних пенсійних фондів на фондовому ринку України / А. Я. Кузнєцова // Вісник Української академії банківської справи. – 2009. – № 2.
7. Мелешко О. В. Проблеми недержавних пенсійних фондів розвинутих країн як наслідок світової фінансової кризи / О. В. Мелешко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць / Державний вищий навчальний заклад "Українська академія банківської справи Національного банку України". – Суми, 2010. – Вип. 28. – С. 54–63.

8. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення станом на 30.06.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/NPF/NPF\\_II\\_kv%202014.pdf](http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/NPF/NPF_II_kv%202014.pdf).
9. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення станом на 31.12.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/NPF/NPF\\_IV\\_kv%202013.pdf](http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/NPF/NPF_IV_kv%202013.pdf).
10. Selected principles for the regulations of investments by insurance companies and pension funds II Insurance and private pensions compendium for economies. – (Book 2. – Part 1:1b) II [Electronic resource]. – Mode of access: [www.oecd.org/dataoecd/22/2/276794.pdf](http://www.oecd.org/dataoecd/22/2/276794.pdf).
11. Towers Watson: 2014 Global Pension Asset Study [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.towerswatson.com/research/gpas2014.pdf>.

Стаття надійшла до редакції 06.05.2015.

#### **Теслюк С. А. Особенности инвестирования активов негосударственных пенсионных фондов в Украине**

*В статье анализируется современное состояние развития системы негосударственного пенсионного обеспечения в Украине, в частности деятельности негосударственных пенсионных фондов. Исследуются источники формирования активов НПФ и возможные направления их использования.*

*Проведен сравнительный анализ инвестиционных стратегий стран с различными типами пенсионных рынков. Исследованы объем и структура пенсионных активов развитых стран мира. Сделано сравнение со структурой инвестированных пенсионных активов отечественных негосударственных пенсионных фондов.*

*Раскрыты проблемы эффективности и надежности инвестирования активов негосударственных пенсионных фондов, приведены рекомендации относительно полного раскрытия их инвестиционного потенциала.*

**Ключевые слова:** негосударственное пенсионное обеспечение, негосударственные пенсионные фонды, активы негосударственных пенсионных фондов, инвестирование пенсионных активов, структура пенсионных активов.

#### **Tesliuk S. The Features of Investing Assets of Non-State Pension Funds in Ukraine**

*The current development of the system of non-state pension providing in Ukraine is analyzed in the article, in particular to activity of non-state pension funds. The sources of forming of assets of NSPF as well as possible directions of their use are investigated. The legislatively envisaged directions and limitations of the investing of assets of non-state pension funds are brought.*

*The article describes the uses pension assets of non-state pension funds. The list of securities, which are accessible for assets investing by non-state pension funds, and also limitations as for allocation of pension assets in securities are distinguished.*

*The comparative analysis of investment strategies in countries with the different types of pension markets is conducted. The features of investing in countries with mature pension markets, "growth markets" and countries with "new markets", such as Ukraine were analyzed. A volume and structure of pension assets of the most developed countries of the world are investigated. The comparing to the structure of the invested pension assets of the national non-state pension funds is done.*

*The factors that influence on profitability of pension funds' investments are driven. Two fundamental varieties of adjusting of investment activity of non-state pension funds are brought: direct quantitative limitations of the structure of investment brief-case and the "prudent man rule" ("the rule of a wary man").*

*The problems of efficiency and reliability of investing of assets of non-state pension funds are investigated; the recommendations over complete opening of their investment potential are brought. The article analyzes the possibilities of investing in such types of assets as foreign securities and precious metals.*

**Key words:** non-state pension system, non-state pension funds, assets of non-state pension funds, investing of pension assets, structure of pension assets.

## РОЗВИТОК ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЗА РАХУНОК УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ (НА ПРИКЛАДІ ВАТ “ЗАПОРІЖСТАЛЬ”)

*У статті розкрито розвиток потенціалу підприємства за рахунок управління витратами, виявлено позитивні наслідки. Визначено перспективи впровадження системи обліку витрат на виробництво.*

**Ключові слова:** собівартість, облік витрат, нормативне регулювання, формування собівартості, калькуляція, технологічні плани, трудові витрати.

### I. Вступ

Велике значення для розвитку потенціалу підприємства має управління витратами. Актуальність управління собівартістю готової продукції зумовлена розвитком трансформаційних економічних процесів на підприємствах, де аналіз собівартості продукції й упровадження сучасних методів набувають значного впливу.

Собівартість – один із найважливіших узагальнюючих якісних показників ефективності виробництва, який дає змогу здійснювати контроль над витратами та оцінювати результати господарської діяльності підприємства. Формується безпосередньо на підприємстві й відбиває індивідуальні витрати та умови виробництва, конкретні результати господарювання цього виробничого підприємства. Являє собою поточні витрати підприємства на підготовку до виробництва, виготовлення та реалізацію продукції (робот, послуг) у грошовому виразі.

Собівартість продукції є не тільки важливою економічною категорією, та і якісним показником, на основі якого можна судити про ефективність використання підприємством різноманітних видів ресурсів, а також про рівень організації роботи на виробництві.

Сталий розвиток підприємства можливий за умови використання та розвитку сучасних методів управління витратами.

### II. Постановка завдання:

- дослідити теоретичні й методичні засади обліку витрат на виробництво;
- визначити методи розподілу посередніх витрат за видами готової продукції;
- розробити методичні підходи до визначення собівартості реалізованої продукції.

### III. Результати

Облік витрат на виробництво – важлива частина обліку в системі управління, що прямо впливає на безперервне підвищення рівня виробництва та його ефективність.

Під витратами в подальшому будемо розуміти явні (фактичні, розрахункові) витрати підприємства. Витрати означають факт використання сировини, матеріалів, послуг. Тільки в момент реалізації виробленої продукції підприємство визнає свій прибуток та пов'язані з ним витрати.

На таке розуміння нас орієнтує стандарт МСБО 18 “Дохід” [9], а також вітчизняні П(С)БО 15 “Дохід” та “Витрати”.

Собівартість формується безпосередньо на підприємстві та відбиває індивідуальні витрати та умови виробництва, конкретні результати господарювання цього виробничого підприємства.

Зниження собівартості продукції має велике значення для підприємства, тому що є одним з вирішальних джерел збільшення накопичень для цілей розширення виробництва та підвищення добробуту персоналу.

Види посередніх витрат, які не пов'язані безпосередньо з виробництвом продукції, не включаються до складу виробничої собівартості, тобто не поширюються на кожен одиницю об'єкта калькулювання. До таких витрат належать адміністративні витрати, витрати на збут та інші витрати операційної діяльності підприємства.

Нормативним документом, що встановлює склад витрат, які входять до собівартості продукції, є П(С)БО 19 “Витрати”, в п. 11 якого передбачено визначення двох видів собівартості:

1. Собівартість реалізованої продукції, до якої входять:
  - виробнича собівартість продукції, реалізована впродовж звітного періоду;
  - нерозподілені постійних загальновиробничих витрат;
  - понаднормативні виробничі витрати.
2. Виробнича собівартість продукції, до якої входять:
  - прямі матеріальні витрати;
  - прямі витрати на оплату праці;
  - інші прямі витрати;

– змінні загальновиробничі та постійні розподільні загальновиробничі витрати.

Перелік витрат, які входять до складу прямих та загальновиробничих витрат, що формують виробничу собівартість продукції, подано в п. 12–15 П(С)БО 16 “Витрати” [14].

Таким чином, до складу прямих матеріальних витрат входить вартість сировини, основних та допоміжних матеріалів, придбаних напівфабрикатів та комплектуючих виробів, палива та енергії, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об’єкта витрат на основі первинних документів. Тобто ті матеріали, які використовують не для виробництва продукції, робіт та послуг, а для інших цілей (капітальне будівництво, адміністративні цілі), до складу виробничої собівартості не входять [1].

Пряме віднесення до складу собівартості окремих видів продукції основної заробітної плати виробничих працівників при питомій формі оплати праці не викликає труднощів, оскільки виконується на підставі первинних документів. Однак частину основної та допоміжної заробітної плати (погодинна оплата праці робочих, які беруть участь у технологічних процесах з виробництва продукції, всілякі варіанти доплат, надбавок) неможливо безпосередньо за даними первинних документів відносити на собівартість конкретних виробів. Тому фактично нараховану суму такої заробітної плати включають до складу загальновиробничих витрат, а потім розподіляють між окремими видами продукції пропорційно прийнятій на цьому підприємстві базі розподілу.

Приблизний склад інших прямих витрат, що формують виробничу собівартість, подано в п. 14 П(С)БО 16 “Витрати”. До них можуть бути віднесені всі інші виробничі витрати, які безпосередньо належать до конкретного об’єкта витрат:

- відрахування на соціальні заходи;
- плата за оренду земельних та майнових ділянок;
- амортизація;
- затрати від браку, які складаються з вартості кінцево забракованої з технологічних причин продукції (виробів, вузлів, напівфабрикатів), зменшеної на її справедливую вартість, та витрат на виправлення такого технічного браку.

Крім зазначених вище витрат, виробничу собівартість продукції формують також змінні та постійні загальновиробничі витрати. Це витрати, пов’язані з виробництвом продукції, які не можна безпосередньо віднести до конкретного об’єкта витрат.

Згідно з п. 15 П(С)БО 16 “Витрати” до складу загальновиробничих витрат входять такі витрати:

1. Витрати на управління виробництвом (оплата праці апарату управління цехами,

ділянками; відрахування на соціальні заходи та лікарське страхування апарату управління цехами, ділянками; витрати на оплату службових відряджень персоналу цехів).

2. Амортизація основних засобів загальновиробничого (цехового, ділянкового, лінійного) значення.

3. Амортизація нематеріальних активів загальновиробничого (цехового, ділянкового, лінійного) значення.

4. Витрати на утримання, експлуатацію та ремонт, страховку основних засобів, інших необоротних активів загальновиробничого призначення.

5. Витрати на вдосконалення технології та організації виробництва.

6. Витрати на опалення, освітлення, водопостачання та інше утримання виробничих приміщень.

7. Витрати на обслуговування виробничого процесу.

8. Витрати на охорону праці та техніку безпеки.

9. Витрати на охорону природного середовища.

10. Інші витрати.

До змінних загальновиробничих витрат належать витрати на обслуговування та управління виробництвом, які змінюються прямо пропорційно зміні обсягу діяльності. Прямі загальновиробничі витрати повністю враховують у виробничій собівартості шляхом розподілу на кожен об’єкт витрат з використанням обраної бази (часу праці, заробітної плати, обсягу діяльності, прямих витрат), виходячи з фактичної потужності звітного періоду.

До постійних загальновиробничих витрат на обслуговування та управління виробництвом, які залишаються незмінними при зміні обсягу діяльності, постійні загальновиробничі витрати розподіляються на кожен об’єкт витрат з використанням обраної бази розподілу потужності.

При цьому під нормальною потужністю згідно з п. 4 П(С)БО 16 “Витрати”, вважаємо очікуваний середній обсяг діяльності, якого можна досягти за умов звичайної діяльності підприємства впродовж кількох років або операційних циклів з урахуванням запланованого обслуговування виробництва.

Таким чином, розподіл загальновиробничих витрат на постійні та змінні зумовлений тим, що постійні загальновиробничі витрати згідно з вимогами П(С)БО 16 “Витрати” враховують у складі виробничої собівартості, у складі відповідальної потужності підприємства.

Нерозподілені постійні загальновиробничі витрати не відносять до складу виробничої собівартості, а враховують у собівартість реалізованої продукції. Загальна сума розподілених та нерозподілених постійних за-

гальновиробничих витрат не може бути вище від їх фактичної величини.

Крім того, не враховується у виробничій собівартості, а відноситься до складу собівартості реалізованої продукції понаднормативні виробничі витрати.

Виробнича собівартість охоплює витрати на виробництво продукції, однак у ній не враховуються витрати, пов'язані з її реалізацією.

Показником, який включає всі витрати підприємства, пов'язані з виробництвом та реалізацією продукції, є повна собівартість. Вона відрізняється від виробничої собівартості на величину адміністративних та збутових витрат та вираховується тільки за товарною продукцією.

При цьому формування відпускної вартості продукції можна подати у вигляді формули:

$$\text{Ц} = \text{СБл} + \text{Ра} + \text{Рс} + \text{Пр} + \text{Н}, \quad (1)$$

де Ц – ціна;

СБл – виробнича собівартість продукції;

Ра – адміністративні витрати;

Рс – витрати на збут продукції;

Пр – сума прибутку;

Н – посередні податки, передбачені законодавством (ПДВ, акцизний збір).

У кінці буде сформована ціна продукції, яка враховує повну, в її "старому" розумінні, собівартість, що використовується підприємством при плануванні та проведенні аналізу діяльності, з урахуванням планової суми прибутку й передбачених законодавством податків та зборів.

При цьому формування повної собівартості продукції має сенс тільки для товарної продукції, а на напівфабрикати власного виробництва й готову продукцію, яка використовується для внутрішнього споживання, адміністративні витрати та витрати на збут не розподіляються, оскільки вказані види запасів оцінюються за виробничою собівартістю [3, с. 48].

Розподіл витрат на забезпечення діяльності підприємства:

- виробнича собівартість;
- матеріальні витрати;
- вартість товарної продукції в діючих оптових цінах;
- оплата праці виробничих робочих.

Цей критерій поділу може не збігатися з критерієм, обраним підприємством для розподілу загальновиробничих витрат.

Навіть з простого переліку складових витрат, які утворюють собівартість продукції, видно, що вони не однакові не тільки за своїм складом, а й за значенням у виготовленні продукції, виконаних робіт та послуг. Одні витрати безпосередньо пов'язані з виробництвом продукції, інші – з управлінням та обслуговуванням виробництва, а треті, –

не маючи безпосереднього стосунку до виробництва, за чинним законодавством враховуються у витратах виробництва.

Крім того, частка витрат прямо залучається до собівартості конкретних видів готових виробів, а інша частка, в зв'язку з виробництвом кількох видів продукції, – посередньо.

Тому для ефективної організації обліку необхідно використовувати економічно обґрунтовану класифікацію витрат за окремими ознаками. Це допоможе не тільки краще планувати та враховувати витрати, а й точніше їх аналізувати, а також виявляти співвідношення між окремими видами витрат і вираховувати ступінь їх впливу на рівень собівартості та рентабельності виробництва.

Витрати слід розмежовувати залежно від характеру виробництва (витрати основного, допоміжних виробництв і витрати непромислових виробництв та господарств), за підрозділами підприємства (цехам, участкам), видами продукції та послуг, етапами виробничого процесу (стадіями, переділами, фазами).

#### IV. Висновки

Отже, вся сукупність витрат на виробництво, які залучаються до собівартості продукції, повинна бути класифікована за такими основними ознаками:

- відношення до процесу виробництва;
- економічна однорідність витрат;
- спільність їх виробничого значення;
- відношення до звітного періоду;
- залежність від обсягу виробництва.

Наприклад, ознаці за центрами відповідальності (за місцем виникнення витрат) відповідають витрати виробництва, цеху, ділянки, технологічних переділів, служб.

Ознаці за видами продукції відповідають витратам на вироби, типовим представникам виробів, групам однорідних виробів, одноразовим зразкам.

#### Список використаної літератури

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 15.
2. Аврова А. Управленческий учет / А. Аврова. – Москва : Бератор-Пресс, 2003. – 176 с.
3. Бондар І. Ю. Управління витратами виробництва та собівартістю продукції : навч. посіб. / І. Ю. Бондар. – Київ : КНЕУ, 2000.
4. Голов С. Ф. Управлінський облік : підручник для вузів / С. Ф. Голов. – Київ : Лібра, 2003. – 704 с.
5. Друри Колин. Введение в управленческий и производственный учет : учеб. пособ. для студентов вузов / Колин Друри ; пер. с англ. под ред. Н. Д. Эриашвили. – 3-е изд., пераб. и дополн. – Москва : Аудит : Юнити, 1998. – 783 с.



6. Каверина О. Д. Управленческий учет: системы, методы, процедуры : монография / О. Д. Каверина. – Москва : ФИС, 2004 – 352 с.

7. Карпова Т. П. Управленческий учет : учебник / Т. П. Карпова – Москва : ЮНИТИ, 2008. – 350 с.

Стаття надійшла до редакції 28.04.2015.

**Туник А. Г. Развитие потенциала предприятия за счет управления потерями (на примере ОАО “Запорожсталь”)**

*В статье раскрыто развитие потенциала предприятия за счет управления затратами, выявлены положительные последствия. Определены перспективы внедрения системы учета затрат на производство.*

**Ключевые слова:** себестоимость, учет расходов, нормативная регуляция, формирование себестоимости, калькуляция, технологические планы, трудовые расходы.

**Tunik A. Capacity Building at the Expense of Losses (for Example “Zaporizhstal”)**

*Exposed development of potential of enterprise due to a management charges, found out positive consequences.*

*The prospects of introduction of system of account of charges are cerin on a production.*

*Accounting for production costs – an important part in the management accounting, making a direct impact on the continuous improvement of production and efficiency.*

*Cost – one of the most important quality indicators summarizing efficiency, which allows for cost control and evaluate the results of business enterprises.*

*During costs in the future will understand the obvious (actual, estimated) costs of the company, and in fuel consumption – reduction of production or increase its long-term liabilities in the business. Costs mean the fact of using raw materials and services. Only at the time of sale of products company recognizes its revenue and related costs of – cost.*

*In this understanding of the above terms we orient Standard IAS 18 “Revenue”, as well as domestic P (S) 15 “Revenue” and “Rashody”.*

*Cost is formed directly from the company and reflects the individual costs and production conditions, results-management of the production company.*

*Reducing the cost of production is important for the company, as one of the key sources for the purpose of increasing savings increased production and welfare staff. From this flows the importance of the role that belongs accounting and calculation of production costs in the management cost now.*

*Therefore for effective administrative decisions in the conditions of dynamic development of market economy, an enterprise needs the expedient system of marketing research.*

*In this work essence and theoretical bases of marketing is exposed in the system of management, basic ways of improvement of marketing on an enterprise, basic conceptions of marketing, aims, tasks, introduction and use of the most comfortable methods of marketing in a management.*

*In the modern terms of development of economic sphere of life there are societies which are characterized by the subsequent sharpening on markets, by more difficult and diversified both technological and organizational models of production, extraordinary informative saturation and communicativeness, efficiency of foreign economic activity, as to economic activity in general, is closely associated with aims and method of the use of marketing instruments. Major from them is marketing research.*

*Therefore for effective administrative decisions in the conditions of dynamic development of market economy, an enterprise needs the expedient system of marketing research.*

**Key words:** cost, cost accounting, regulation, formation costs, calculation, engineering plans, labor costs.

## ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТРУДОВИХ ВІДНОСИН

*У статті проаналізовано стан державного регулювання трудових відносин в Україні в сучасних умовах існування, розкрито ознаки та особливості української моделі соціально-трудових відносин, окреслено шляхи покращення цієї моделі.*

**Ключові слова:** трудові відносини, державне регулювання, ринок праці, соціальний захист населення, політика зайнятості населення, особистісний підхід у кадровій політиці.

### І. Вступ

Під державним регулюванням розуміють ступінь втручання держави у відносини між роботодавцем та найманим робітником. Історичний досвід довів, що держава не може відокремитися від трудових відносин узагалі. Навпаки, від того наскільки позитивно будуть вирішені трудові відносини, залежатиме ступінь стабільності діяльності підприємства чи галузі. Однозначно, що при порівнянні "роботодавець – найманий робітник" ці два учасника процесу трудової діяльності мають неоднакову значущість: останній апоріє є стороною, що страждає, тому не втручатися в їх відносини держава просто не має права.

Більше того, саме "сьогодні соціально-трудова відносина в Україні є сферою, в якій виникає найбільше конфліктних ситуацій. Спад виробництва, масове зростання безробіття, глибока диференціація населення за рівнем доходів привели до того, що більшість населення опинилися за межею бідності. За цих умов різко зростає соціальна напруженість, спори і конфлікти у сфері трудових відносин" [4, с. 1].

Друга суттєва проблема актуальності цієї тематики – зміна ставлення до персоналу та особистісний підхід до кожного найманого працівника як до окремої персоналії. Сьогодні "трудова потенція стає головним чинником виробництва, а витрати на персонал, підвищення його кваліфікації вважаються необхідними і найбільш ефективними інвестиційними вкладками далекоглядними власниками та керівниками підприємств" [5, с. 176]. Розвиток людського капіталу – це, перш за все, формування основних напрямів державної соціальної, кадрової політики та політики щодо ринку праці, яка повинна бути спрямована на розвиток соціально-трудових відносин, розширення зайнятості населення, заохочення економічної активності. З огляду на вищезазначене, можна зробити висновок, що трудові відносини не-

доречно розглядати у відокремленому ракурсі, бо вони є частиною соціальної політики держави. А вона в Україні фактично є синтезом декількох напрямів державної політики, зокрема, це "політика у сфері праці, соціально-трудових відносин, а також політика, спрямована на підвищення життєвого рівня населення" [9, с. 72].

Третю сходинку в ракурсі актуальності цієї проблематики посідає коло питань, які стосуються необхідності трансформацій, змін на сучасному ринку праці з метою наближення його до європейських стандартів, а також з метою впливу на ситуацію в суспільстві, де щорічно збільшується кількість безробітних, поступово зникає інститут підготовки спеціалістів робочих професій, існує великий процент працевлаштування не за фахом, тобто держава витрачає кошти на перекваліфікацію співробітників тощо. Треба систематизувати існуючі закони, акти, їх тематичну спрямованість, щоб відстежувати, контролювати та впливати на ситуацію, а не змінювати її радикально з кожною новою владою, тобто гарантувати стабільність з боку держави щодо всіляких перетворень і проводити їх дуже обережно, беручи до уваги напрацювання попередників у цьому напрямі, а також розробки українських та світових економістів.

Інтерес учених до проблеми державного регулювання трудових відносин досить високий. Відомими українськими дослідниками в цій сфері є Д. П. Богиня, А. М. Колот, О. Ф. Новикова, П. Д. Біленчук, М. В. Підмогильний. Вони розглядають юридичний аспект питання, оскільки вважають, що найбільш важливою умовою функціонування соціальної держави є наявність правової держави [9, с. 73]. Різні фундаментальні підходи, а також особливості соціальної політики української держави досліджували та розробляли вітчизняні вчені, а саме: В. Я. Бідак, В. І. Гайдучий, Л. Я. Гончарук, Е. М. Ліанова, О. М. Палій, В. Я. Скуратівський, А. О. Сіленко, С. Сіденко та ін. Особливу увагу механізмам активації соціальної

політики на державному рівні приділяють такі відомі українські науковці, як: А. І. Амоша, Н. П. Борецька, С. Й. Вовканич, Т. А. Заєць, А. С. Крупнік, В. О. Мандибура, В. М. Новиков, О. Ф. Новикова, У. Я. Садова та Л. І. Семів, П. І. Шевчук. Окремі аспекти проблеми з погляду державного управління розкрили А. О. Дігтяр, Д. В. Карамішев, В. В. Нікітін, Г. С. Одинцова та ін. [6, с. 103].

Державне регулювання трудових відносин у різних її аспектах досліджують такі сучасні автори, як: О. М. Майсюра [5], В. О. Меленюк [6], А. А. Халецька [9], О. В. Жадан [1], І. В. Нікітіна, Ю. В. Нікітін [10], Ю. Л. Звягільський [7].

Основна увага вчених зосереджена на питаннях, пов'язаних із соціальним захистом населення. І хоча соціальний аспект – важлива складова трудових відносин, але це лише складова.

## II. Постановка завдання

Мета статті – проаналізувати стан державного регулювання трудових відносин в Україні в сучасних умовах існування, розкрити ознаки та особливості української моделі соціально-трудових відносин, окреслити шляхи покращення цієї моделі.

## III. Результати

Визнаючи роль людського фактора в розвитку економіки, завдання держави саме полягає в тому, щоби, по-перше, сформувати надійну систему соціального захисту населення; по-друге, сприяти зменшенню безробіття, на державному рівні проводити політику зайнятості й працевлаштування населення, у тому числі і безробітних, і випускників різних навчальних закладів, створювати максимально прийнятні умови для працівників у сфері праці, а також регулювати питання здобуття професійної освіти та підвищення кваліфікації, на законодавчому рівні запобігати виникненню конфліктних ситуацій між власником майна й найманим робітником, крім того, на державному рівні шляхом встановлення мінімальної заробітної платні впливати на оплату праці працівників усіх форм власності тощо. У цьому й полягає державне регулювання трудових відносин.

Державне регулювання трудових відносин в Україні регламентовано державною політикою в цьому напрямі. У законодавчому полі існує декілька рівнів упровадження державної політики. Тобто в Україні існує багаторівнева система регулювання трудових відносин.

По-перше, “право людини на працю, на заробітну плату” [2, с. 1] гарантовано статтею 43 Конституції України. Крім того, існує низка законів про працю: “Про зайнятість населення”, “Про оплату праці”, “Про відпустки”, “Про колективні договори і угоди”, “Про встановлення мінімальної заробітної платні”, “Про пенсійне забезпечення”, “Про індекса-

цію грошових доходів населення”, “Про компенсацію громадянами втрати частини доходів у зв'язку з порушення строків їх виплати” тощо.

Усі ці закони визначають трудові відносини працівників, правові засади й гарантії здійснення громадянами права розпоряджатися своїми здібностями до праці. За допомогою цих законів держава намагається регулювати трудові відносини працівників усіх підприємств, установ, організацій, незалежно від форм власності, виду діяльності й галузевої належності, а також осіб, які працюють за трудовим договором з фізичними особами. Мета цих законів – врегульовувати в Україні трудові відносини всіх працівників, сприяти зростанню продуктивності праці, поліпшенню якості роботи, підвищенню ефективності суспільного виробництва й піднесенню на цій основі матеріального та культурного рівня життя працюючих, зміцненню трудової дисципліни й поступовому перетворенню праці на благо суспільства, першу життєву потребу кожної працездатної людини. Законодавство про працю встановлює високий рівень умов праці, всемірну охорону трудових прав працівників. “Держава гарантує працездатним громадянам, які постійно проживають на території України: вільний вибір виду діяльності, безплатне сприяння державними службами зайнятості у підборі підходящої роботи і працевлаштуванні відповідно до покликання, здібностей, професійної підготовки, освіти, з урахуванням суспільних потреб; надання підприємствами, установами, організаціями відповідно до їх попередньо поданих заявок роботи за фахом випускникам державних вищих навчальних, професійних навчально-виховних закладів; безплатне навчання безробітних нових професій, перепідготовку в навчальних закладах або у системі державної служби зайнятості з виплатою стипендії; компенсацію відповідно до законодавства матеріальних витрат у зв'язку з направленням на роботу в іншу місцевість; правовий захист від необґрунтованої відмови у прийнятті на роботу і незаконного звільнення, а також сприяння у збереженні роботи” [3, с. 1].

Особливості праці окремих працівників, гарантії щодо зайнятості, охорони праці, праці жінок, молоді, інвалідів також передбачено законодавством про працю. Взагалі “за останні 10 років в країні прийнято понад 20 законів, які стосуються регулювання трудових відносин на державному рівні та встановлюють норми соціального забезпечення громадян, які гарантуються державою” [6, с. 103].

Поряд із законами правові відносини регулюють ціла система правових актів, що мають нормативний характер. Так, соціально-трудові відносини в Україні регулюють понад 3000 постанов та указів, предметом

яких є праця й працюючі, оплата праці, умови праці, трудова діяльність, працівники, роботодавці.

В Україні існує чотириступенева система впровадження цих актів. По-перше, такі акти приймають органи державного управління. Головна роль у створенні системи підзаконних актів належить Президенту України. Кабінет Міністрів України також наділений правом видавати в межах своїх повноважень постанови й розпорядження. Третя сходинка – це міністри, керівники інших центральних органів виконавчої влади. Міністерства та відомства в межах своєї компетенції можуть видавати нормативно правові акти, які підлягають обов'язковій реєстрації у Міністерстві юстиції України. Усі три вищезазначені органи мають право приймати акти на державному рівні. Тобто їх упровадження обов'язкове для виконання. Існує ще одна сходинка, де можуть створюватися, прийматися та видаватися документи, які регулюють трудові відносини. Це рівень самої організації або підприємства. Локальні правові норми, що видаються підприємствами, установами, організаціями державної реєстрації не підлягають [8, с. 265]. Але вони розповсюджуються та діють лише в межах цієї організації, де вони створені, також їх виконання обов'язкове лише для обмеженої кількості

працівників цієї організації. До таких постанов належать накази, розпорядження, постанови по підприємству чи організації. Є ще одна перехідна ланка між локальним та державним актом – це колективний договір, який складається і дійсний у межах однієї організації, але створення його відбувається в межах Закону “Про колективні договори і угоди”. Такий договір, на думку фахівців, є особливо важливою формою регулювання соціально-трудова відносин. Він не залежить від юридичної форми власності організації, не має обмежень щодо чисельності працівників.

На всіх цих чотирьох рівнях (закони, укази президента, постанови Кабінету Міністрів і локальні нормативні документи, форма та сутність яких розроблена на державному рівні, а зміст може відрізнятися й коригуватися від підприємства до підприємства, тобто маються на увазі регіональні або галузеві угоди, колективні договори, індивідуальні трудові договори тощо) держава намагається регулювати трудові відносини. Але проблема полягає в тому, що закони, які стосуються трудових відносин, зазнають змін, наприклад, до Закону України “Про оплату праці” внесено 22 зміни з 1995 р., Закону України “Про відпустки” – 14 змін з 1996 р. (табл. 1, 2) тощо.

Таблиця 1

**Зміни Закону України “Про оплату праці”**

| Роки/Статті         | 2008 | 2009    | 2010      | 2011      | 2012 | Всього       |
|---------------------|------|---------|-----------|-----------|------|--------------|
| До 2008 р. 17 разів |      | Ст. 8-1 | Ст. 398-1 | Ст. 443-1 |      | 22 з 1995 р. |
|                     |      |         | Ст. 529-1 |           |      |              |
|                     |      |         | Ст. 44-1  |           |      |              |

Джерело: розроблено автором.

Таблиця 2

**Зміни Закону України “Про відпустки”**

| Роки/Статті        | До 2008 р. | 2009      | 2010      | 2011 | 2012 | Всього       |
|--------------------|------------|-----------|-----------|------|------|--------------|
| До 2008 р. 7 разів | С. 70      | Ст. 535-1 | Ст. 204-1 |      |      | 14 з 1996 р. |
|                    |            | Ст. 550-1 | Ст. 417-1 |      |      |              |
|                    |            | Ст. 50-1  | Ст. 227-1 |      |      |              |

Джерело: розроблено автором.

Міністерство праці і соціальної політики України на виконання чинного законодавства видає накази з питань праці, її оплати, умов зайнятості і соціального захисту населення. Аналогічні повноваження закріплені в положеннях про Міністерство економіки України, Міністерство юстиції, Міністерство охорони здоров'я та інші міністерства України.

Таким чином, з одного боку, держава здійснює законотворчу функцію в повному обсязі, тобто законодавчо-правова база регулювання трудових відносин України створена й працює. З іншого боку, постійна зміна, навіть з метою вдосконалення законів, показує, що держава ще й досі продовжує створювати правові основи для діяльності господарюючих суб'єктів. З боку держави відбувається зміна правил гри на цьому ігровому полі.

Для здійснення процедури втілення всіх цих нормативно-правових актів регулювання трудових відносин та контролю за їх виконанням на державному рівні створена ціла інфраструктура служб, які на різних рівнях вирішують питання. На рівні всеукраїнського масштабу до цих служб належить, наприклад, Державний центр зайнятості, який втілює в життя державну політику загальної зайнятості населення, боротьби з безробіттям; виконує державні програми щодо перекваліфікації тимчасово непрацюючих; гарантує забезпечення фінансової допомоги, дотацій на відкриття підприємницької діяльності тощо; податкова служба, яка контролює процес виплати мінімальної заробітної плати, стягнення податків з працюючих і тим самим створення фінансово наповнених фондів підтримки громадян то-

що; на регіональному рівні при кожному ви-конкомі в кожному місті або при селищній раді створені служби консалтингу громадян, крім того, діють регіональні представництва вищезазначених служб на місцях; на рівні підприємств цю функцію бере на себе профспілковий комітет. Держава втручається в трудові відносини й кадрову політику і за допомогою адміністративних методів, і за допомогою економічних методів. Держава здійснює формування та наповнення різноманітних фондів, які стають потім базою для виплат пільг, дотацій, надання грошової допомоги тощо, а також фонди, служби надання допомоги, відділи контролю, коорди-

нуючи їх діяльність; формує єдину систему понять, єдину систему показників для проведення моніторингу трудових відносин, ідентифікації процесів і понять, які визначають процес трудових відносин та підлягають цьому моніторингу.

В Україні діють дві різні моделі соціально-трудових відносин: законна (у державному секторі) та незаконна (у приватному секторі). І не діє механізм контролю за подібними правопорушеннями. На жаль, механізм покарання за них в Україні працює дуже неефективно, тому законні важелі діють на папері і не для всіх учасників процесу.

Таблиця 3

**Характеристики національної моделі соціально-трудових відносин та їх реалізація**

| Характеристика                                                                                                                      | Реалізація                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Законодавчо закріплений високий рівень правової захищеності працівника                                                              | Норма не реалізується на практиці у зв'язку з відсутністю механізму контролю та покарання роботодавців, особливо у приватному секторі, страху з боку працівників втратити робоче місце, в зв'язку з юридичною необізнаністю працівників                                       |
| Централізована система управління зайнятістю та боротьби з безробіттям                                                              | Виражається в основному у виплаті соціальних дотацій у зв'язку з безробіттям, реальної допомоги у пошуках нового місця роботи не надає                                                                                                                                        |
| Мінімальний законодавчо встановлений мінімум оплати праці                                                                           | У приватному секторі саме ця заробітна плата і видається офіційно, що впливає на розмір надходження податків та збільшує відсоток чорної готівки, погано позначається на пенсійному та медичному забезпеченні працівників                                                     |
| Велика диференціація оплати праці                                                                                                   | Відрізняється не тільки між галузями, між працівниками з освітою та без, а й за географічним принципом, тобто залежить від місця проживання/ регіону країни, від того, сільський житель працівник чи міський, за гендерною ознакою, у чоловіків традиційно зарплата вища тощо |
| Втрачений держаний інститут підвищення професійної кваліфікації, за винятком тих перекваліфікацій, які організовує центр зайнятості | Ця проблема перенесена у комерційну площину й віддана на відкуп роботодавців, які дуже рідко піклуються про зростання професійного рівня своїх підлеглих, за винятком власників великих корпорацій, частіше з іноземним капіталом                                             |
| Спроби на державному рівні впровадити й закріпити практику застосування колективних договорів та індивідуальних трудових угод       | Тим самим є спроба юридично захистити працівника та стимулювати роботу профспілкових організацій                                                                                                                                                                              |
| Формування внутрішньофірмового патріотизму та мотивації віддано на відкуп роботодавцям                                              | Тобто загальнонаціональна ідея особистісного підходу до кожного робітника, формування в межах гуманістичної парадигми трудового людського капіталу нації втілюється не на національному рівні, а розділено, по різному від компанії до компанії, так би мовити "пофірмово"    |

Джерело: розроблено автором.

**IV. Висновки**

Незважаючи на те, що на законодавчому рівні державне регулювання соціально-трудових відносин в Україні достатньо розроблено, про що свідчить навіть кількість чинних законів у цьому напрямі, проте перебуває в процесі трансформації й потребує багато уваги і практиків, і науковців з метою:

1. Зміни підходів до наповнення бюджету.
2. Розвитку особистісного підходу в кадровій політиці на державному рівні.

В умовах науково-технічної революції у світі та входженню економіки України до світової спільноти підвищуються вимоги до якості робочої сили, її конкурентоспроможності, тобто відповідності потребам ринку, повнішого задоволення вимог роботодавців за рівнем знань, компетенцій та особистісних рис, особливо творчих здібностей [2, с. 177].

3. Адаптації вищої освіти до вимог ринку праці. Ринку освіти, з одного боку, повинен

регулюватися "невидимою рукою" сучасного ринку праці, з іншого – з позиції забезпечення національної безпеки України в науково-технологічній сфері повинен бути спрямованим у майбутнє як на індивідуальному, так і на суспільному рівнях. Ідеться про відродження духовно-моральних цінностей у молоді, розвиток упродовж життя, формування ціннісно-сміслових орієнтацій у широкому аспекті на тлі розмивання орієнтирів і цінностей суспільного розвитку [6, с. 181].

Для реалізації діалогу ринку освіти й ринку праці важливо розуміти, що успішність працевлаштування випускників вищого навчального закладу визначається ефективністю організації навчально-виховного процесу, його спрямованістю на практичні технології, які важливі на ринку праці, а також успішністю та якістю знань студентів, їхнім особистісно-професійним потенціалом, здатним до реалізації в умовах жорсткої конкуренції [6, с. 181].

4. Зміни концепції державного регулювання заробітної плати, щоб забезпечити справедливості оплати праці на основі адекватної оцінки її витрат і результатів, створити можливості для зростання добробуту працівників і їх сімей до рівня передових країн світу на основі безперервного піднесення економіки, сформулювати умови для розширеного відтворення робочої сили [7, с. 66].

Підбиваючи підсумки, можна додати, що державне регулювання трудових відносин в Україні, як і багато інших економічних явищ у нашій країні, – процес, на який безпосередньо впливає політика. Це не догматична, не константна змінна, а навпаки, процес, який постійно змінюється, і не тільки в межах економічного явища, а й залежно від зміни політичного курсу. Незважаючи на низку прийнятих законів та інших нормативних документів, що впливають на цей процес, модель соціально-трудова відносин тільки формується. А в зв'язку з тим, що трудові відносини дуже тісно пов'язані із соціальним аспектом, ці зміни відчуває на собі кожен громадянин України, тому вирішення цієї проблеми – одне із найголовніших завдань держави.

#### Список використаної літератури

1. Жадан О. В. Порівняльний аналіз світових моделей соціально-трудова відносин. Державне будівництво № 1/2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/index.html>.
2. Конституція України : затверджена Законом України від 28.06.1996 р. № 254096-ВР [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141. – Ст. 43. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254k/96-вр>.
3. Кодекс законів про працю України : затверджений Законом від 10.12.1971 р. № 322-VIII ВВР [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради. – 1971. – № 50. – Ст. 375. – Ст. 5. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/322-08>.
4. Лісник І. Механізм регулювання трудових відносин [Електронний ресурс] / І. Лісник. – Режим доступу: <http://misto.okhtryka.net/content/view/2380/155/>.
5. Майсюра О. М. Формування кадрів інноваційного типу – нової генерації трудового потенціалу країни / О. М. Майсюра // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 11 (113). – С. 173–180.
6. Меленюк В. О. Вдосконалення механізмів державного регулювання соціального розвитку України / В. О. Меленюк // Економіка і держава. – 2009. – № 2 (74). – С. 103–105.
7. Нікітіна І. В. Взаємодія ринку освіти і ринку праці як стратегічна складова науково-технологічної сфери національної безпеки України: гендерний аспект / І. В. Нікітіна, Ю. В. Нікітін // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 9 (99). – С. 180–189.
8. Прокопенко В. І. Трудове право України : підручник / В. І. Прокопенко. – Харків : Консум, 1998. – 480 с.
9. Халецька А. А. Теоретичні засади формування основних напрямів соціальної політики держави / А. А. Халецька // Економіка і держава. – 2009. – № 3. – С. 72–73.
10. Халецька А. А. Формування та реалізація соціальної політики держави по підвищенню доходів, рівня життя та захисту населення / А. А. Халецька // Економіка і держава. – 2009. – № 1 (73). – С. 98–99.

Стаття надійшла до редакції 30.04.2015.

#### Ходыкина И. В. Государственное регулирование трудовых взаимоотношений

В статье проанализировано состояние государственного регулирования трудовых взаимоотношений в Украине в современных условиях существования, выявлены основные признаки украинской модели социально-трудова взаимоотношений, намечены пути улучшения этой модели.

**Ключевые слова:** трудовые взаимоотношения, государственное регулирование, рынок труда, социальная защита населения, политика занятости населения, личностный подход в кадровой политике.

#### Khodykina I. State Regulation of Job Relations

The article is devoted to the analysis of the situation in the government control of job relationships in Ukraine in modern conditions. The goal of this article was to definite what is now the state regulations of job relationships, what kinds of state control are useful now. The authors set themselves a task to describe the Ukrainian type of social job relationships model.

While research were systematized the current laws in this sphere and their effect. Additionally to laws these relationships between man and men are more than 3000 bylaws, what are used on four levels. Were traced several levels where is used the intellectual endeavor of government control; and were indicated characteristics and special aspects of social job relationships model. Among there are high protection level of employers, central unemployment administrating system, minimal wage level and its differentiation, institutes of area agreements, staff training, motivation basing, etc.

*As result were discovered that the most of laws and bylaws are not kept mostly among privately-owned companies. These laws and bylaws were changed many times with any new government coming. In conditions when jobless rate grows up, labor outflows is marked, the relations between company owners and employers are not under state control this theme has great value for state and government. By authors there were determined ways of improving of this model, namely it was proposed to take more attention to personal approach, to change approaches to education system and payroll accounting on state level in order to step up the correct motivation in accordance with national idea and goals of each company; to avoid shortage of technicians and illegal payments in cash, to improve the relations intern any company between management and secondaries. The article has practical importance for modern government control of job relations.*

**Key words:** *job relationships, government control, job market, social protection of population, working policies, personal approach in staff policy.*

## ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА

*У статті визначено зміст і розглянуто особливості інтеграційної стратегії в системі стратегічного планування розвитку акціонерного товариства. Обґрунтовано послідовність формування та реалізації інтеграційної стратегії акціонерного товариства. Систематизовано стратегічні альтернативи забезпечення сталого розвитку акціонерного товариства. Узагальнено склад факторів, що зумовлюють вибір стратегії розвитку акціонерного товариства. Встановлено зміст процедур визначення потенційних партнерів для утворення корпоративного інтеграційного об'єднання. Розглянуто соціокультурні аспекти інтеграції корпоративних культур акціонерних товариств.*

**Ключові слова:** стратегія, інтеграція, корпоративний розвиток, акціонерне товариство, корпоративне інтеграційне об'єднання, корпоративна культура.

### I Вступ

Активізація інтеграційних процесів є характерною ознакою сучасного етапу світового економічного розвитку. Здійснення цих процесів великою мірою впливає на підвищення конкурентоспроможності підприємств та на зміцнення позиції інтегрованої структури на ринку, сприяє зниженню непродуктивних витрат за рахунок ефекту масштабу, виходу на нові ринки, зниженню ризиків під час діяльності тощо. Найбільшого поширення інтеграційні процеси на цей час набувають при здійсненні злиття-поглинання акціонерних товариств (АТ). Проте одним з найскладніших питань планування інтеграційних процесів АТ є визначення партнера для утворення корпоративного інтеграційного об'єднання (КІО). Цей етап планування інтеграційних процесів є актуальним у зв'язку з тим, що процес визначення партнера є досить складним і різноманітним, охоплює всі сфери діяльності всіх учасників процесу інтеграції та вимагає детального всебічного підходу щодо обґрунтування вибору того чи іншого АТ для участі в КІО.

Методологічні засади планування інтеграційних процесів висвітлено в працях І. Алексєєва [1], М. Барнетта [2], Д. Бьорна [7], Б. Гарретта [2], П. Дюссожа [2], Ю. Іванова [3], М. Колісник [1], Є. Ленського [4], П. Маршалла [7], Б. Мільнера [5], А. Мороз [1], А. Пилипенко [6], С. Фінкельштейна [8], А. Шермана [9] та ін. Проте питання визначення сутності інтеграційної стратегії АТ та її місця в системі

стратегій акціонерного товариства є недостатньо дослідженими.

### II. Постановка завдання

Метою статті є визначення сутності корпоративної інтеграційної стратегії, обґрунтування її місця в системі стратегій акціонерного товариства, а також розробка підходів щодо формування корпоративної інтеграційної стратегії. Для досягнення поставленої мети використано такі методи дослідження: монографічний – для вивчення теоретичних основ здійснення інтеграційних процесів акціонерних товариств; системного аналізу – для обґрунтування послідовності формування та реалізації інтеграційної стратегії акціонерного товариства; аналізу й синтезу – для узагальнення складу факторів, що зумовлюють вибір стратегічних альтернатив розвитку АТ; графічний – для наочного зображення та схематичного подання теоретичного й методичного матеріалу.

### III Результати

Інтеграція акціонерного товариства являє собою складний процес організаційних, структурних, функціональних та інших змін, які впливають на всі аспекти діяльності акціонерних товариств, що утворюють КІО. Здійснення інтеграційних процесів є важливим елементом загального процесу соціально-економічного розвитку акціонерного товариства. Із цього погляду, інтеграційну стратегію АТ доцільно розглядати як сукупність стратегічних рішень, що визначають різновид та глибину взаємодії АТ з іншими акціонерними товариствами або їх об'єднаннями. Основні положення корпоративної інтеграційної стратегії повинні впливати й



повністю узгоджуватися з іншими аспектами стратегічного планування розвитку АТ. Відсутність такої узгодженості й необхідних знань у власників АТ та керівників, що відповідають за здійснення інтеграційних процесів, може призводити до використання суто екстенсивного підходу до створення КІО. При реалізації цього підходу у майже незмінному вигляді зберігається загальнокорпоративна стратегія АТ (учасників інтеграційного процесу) та їх організаційна структура, яка не повністю придатна для такого розширення. У такому разі створення реалізується тільки за рахунок збільшення кількості робітників та підпорядкованих структур. Досить часто результатом такого процесу є утворення КІО, структура яких не відповідає навіть загальним вимогам забезпечення економічної ефективності роботи.

Таким чином, формування інтеграційної стратегії АТ має бути невід'ємним елементом управлінського процесу, спрямованого на зниження невизначеності та ризиків під час здійснення акціонерним товариством процесів інтеграційного типу. Якщо до системи стратегій акціонерного товариства не включено інтеграційну стратегію, то АТ досить часто діє "постфактум", тобто реагує на зміни середовища після того, як вони були здійснені. У свою чергу, формулювання та реалізація інтеграційної стратегії дає змогу акціонерному товариству передбачати можливий варіант розвитку та здійснити потрібну корекцію своєї поведінки, тобто суттєво обмежити ризики під час інтеграції. Крім того, недостатнє охоплення всіх ключових аспектів реалізації інтеграційної стратегії може викликати втрату ключових клієнтів і співробітників, призвести до збільшення неконтрольованих і непродуктивних витрат, а як результат – стати причиною зниження вартості АТ і перешкодити розгортанню процесу інтеграції загалом. Водночас, успішність проведення інтеграції залежить від того, наскільки вдалою буде реалізація унікальних можливостей, що з'являються в результаті інтеграції економічних та соціальних систем різних акціонерних товариств.

Формування програми розвитку АТ повинно включати детальний розгляд усіх типів розвитку, починаючи з внутрішнього та закінчуючи утворенням конгломератів і процесами злиття-поглинання. Ці процеси пов'язані один з одним та потребують узгодження між собою. Таким чином, навіть якщо акціонерне товариство не втілює агресивну інтеграційну стратегію, необхідною умовою сталого та прогнозованого розвитку є включення до стратегічного плану можливості інтеграції.

Процес формування інтеграційної стратегії починається одночасно з розробкою

загальнокорпоративної стратегії. На нашу думку, послідовність формування інтеграційної стратегії акціонерного товариства (рис. 1) складається з таких основних етапів: формулювання загальнокорпоративної стратегії АТ, його мети й цілей; аналізу умов діяльності АТ; визначення варіанта розвитку та типу КІО; визначення партнера для утворення КІО; планування процесу інтеграції й аналіз загального плану реалізації інтеграційних процесів.

У межах першого етапу формулюють загальнокорпоративну стратегію акціонерного товариства, визначають пріоритети діяльності та формуються цілі, яких бажано досягти. Необхідною умовою для цього є проведення аналізу умов діяльності акціонерного товариства, в ході якого оцінюють поточний стан й перспективи розвитку внутрішнього середовища (економічного потенціалу) та зовнішнього оточення АТ, зіставляють їхні характеристики та визначаються можливі наслідки впливу перетворень зовнішніх факторів на стратегічні позиції товариства. При цьому слід зазначити, що трансформації зовнішнього оточення можуть суттєво відрізнятися за ознаками спрямованості, інтенсивності, передбачуваності, часового інтервалу впливу тощо. Внутрішнє середовище АТ також є неоднорідним, його складові здатні демонструвати досить різну реакцію на зміну ринкових умов. Основним критерієм диференціації внутрішнього середовища з цієї точки зору є стійкість, тобто спроможність елементів внутрішнього середовища та зв'язків між ними зберігати певний визначений рівень стабільності (незмінності складу та структури) під впливом трансформацій зовнішнього середовища. Ступінь стійкості пов'язаний із рівнем інтенсивності, характером і спрямованістю зовнішнього впливу, за якого не постає необхідність у проведенні внутрішніх перетворень і підтримується певний рівень внутрішньої ефективності (для збереження й розвитку адаптивних властивостей).

Результатом порівняння властивостей внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства є уточнення загальнокорпоративної стратегії АТ, тобто сукупності загальних цільових установок і культурно-ідеологічних настанов, які характеризують мету існування (призначення) та принципи діяльності підприємства. Такий аналіз є необхідним для визначення подальшого напрямку розвитку та (у випадку вибору інтеграційної альтернативи) формування інтеграційної стратегії АТ. Під час такого аналізу з'ясовують передумови вибору шляхів проведення інтеграції, визначають причини того, що АТ має відмовитися від здійснення подальшого самостійного розвитку

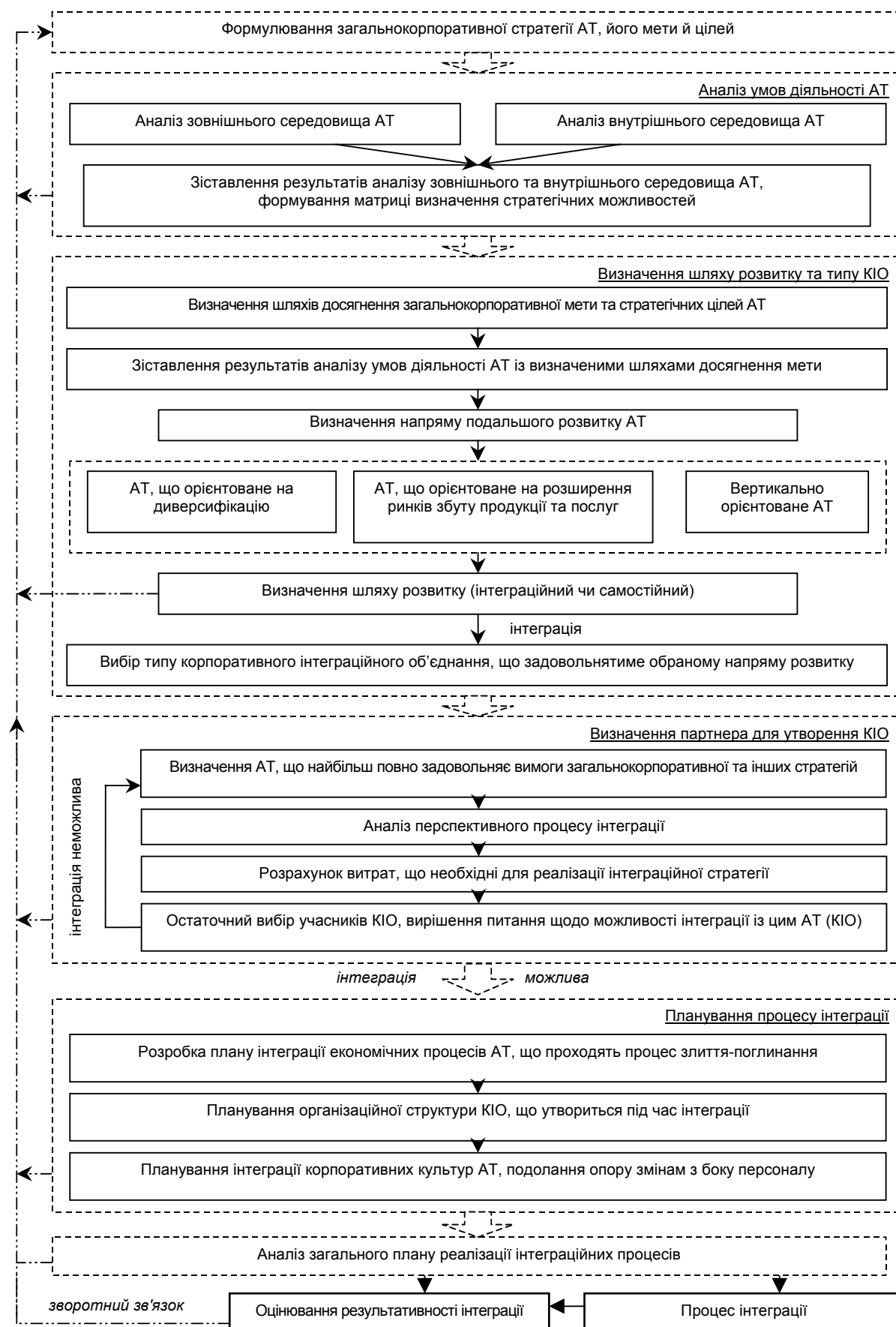


Рис. 1. Послідовність формування та реалізації інтеграційної стратегії акціонерного товариства

на користь участі в КІО. Від наявних передумов повністю залежить зміст інтеграційної стратегії, інструментарій її втілення, а також організаційно-правова форма утворення майбутнього корпоративного інтеграційного об'єднання, різновид та ступінь синергійного ефекту, що має бути сформований для досягнення цілей, визначених у загальнокорпоративній стратегії АТ.

Важливою складовою аналітичних досліджень у ході цього етапу є також аналіз галузі, в якій діє акціонерне товариство, його позицій на ринку, технологій, продуктів, ресурсів, її структури та динаміки зростання, визначення й прогноз розміщення сил, вплив макроекономічних факторів, вивчення можливості технологічних, законодавчих і конкурентних змін, коливань попиту. Необхідно оцінити рушійні сили та визначити ключові фактори успіху в цій галузі, оцінити її конкурентоспроможність та перспективність. Так само необхідним є аналіз перспектив АТ щодо подальшого розвитку в обраній галузі та аналіз галузей, в які можливий вихід цього АТ за рахунок утворення КІО.

На основі результатів аналізу широкого кола факторів, що зумовлюють вибір стратегічних альтернатив розвитку АТ, узагальнюють рекомендації щодо подальших перспектив розвитку (самостійний чи інтеграційний) обґрунтовують стратегічні рішення щодо забезпечення подальшого сталого розвитку АТ, а саме: вихід на нові ринки; досягнення монополітичних позицій на ринку; отримання економії за рахунок ефекту масштабу; доповнення або вдосконалення технологій, що існують; отримання економії на дорогих роботах з розробки і створення нових видів продукції; зниження собівартості за рахунок розширення мережі постачальників або збуту; зниження ризиків тощо. Кожне зі стратегічних рішень такого спрямування зумовлює майбутню орієнтацію АТ, що буде здатна задовольнити досягнення необхідних стратегічних результатів, а саме: АТ, що орієнтоване на диверсифікацію діяльності; АТ, що орієнтоване на розширення ринків збуту продукції та послуг; вертикально орієнтоване АТ.

Результати аналізу умов діяльності АТ, встановлення загальнокорпоративної стратегії та визначення варіанта подальшого розвитку є передумовою формування комплексу стратегій, до складу яких належить і інтеграційна. На основі аналізу умов діяльності та зіставлення його результатів із загальнокорпоративною стратегією визначають стратегію зростання цього АТ: посилення позиції на ринку; розвитку ринку; розвитку продукту; зворотної вертикальної інтеграції; прямої вертикальної інтеграції; центрованої диверсифікації; горизонтальної диверсифікації; конгломератної диверсифікації; збору врожаю; скорочування витрат;

ліквідації. Для обраної стратегії визначають головні фактори забезпечення конкурентоспроможності. Подальший варіант розвитку АТ (інтеграційний чи самостійний) вибирають за такими етапами:

1. Оцінювання внутрішніх факторів формування конкурентоспроможності АТ.
2. Оцінювання зовнішніх факторів формування конкурентоспроможності АТ.
3. Визначення обсягу стратегічних ресурсів, необхідних для забезпечення необхідного рівню конкурентоспроможності АТ.
4. Визначення потреб АТ у залученні стратегічних ресурсів (визначення розриву).
5. Визначення можливостей залучення стратегічних ресурсів із зовнішніх джерел.
6. Визначення складу джерел залучення релевантних ресурсів.
7. Визначення додаткових умов та обмежень щодо використання ресурсів і забезпечення конкурентоспроможності АТ.
8. Вибір шляху розвитку акціонерного товариства.

За умови неможливості приросту абсолютного обсягу доступних АТ стратегічних ресурсів, будь-яка зміна в споживанні цих ресурсів стане можливою тільки через зміну співвідношення використання взаємозамінних ресурсів або їх залучення ззовні. Таким чином, якщо ефективного використання наявних стратегічних ресурсів недостатньо для досягнення загальнокорпоративної стратегії АТ, необхідним є придбання їх або об'єднання з іншим АТ – власником необхідних ресурсів.

Для кожної стратегії розвитку АТ фактори, що зумовлюють конкурентоспроможність АТ, будуть різними: різні фактори будуть визначати доцільність вибору інтеграційного або самостійного шляхів розвитку. Деякі з наведених стратегій не передбачають здійснення інтеграційного розвитку АТ, це стратегії скорочування (збору врожаю; скорочування витрат; ліквідації). Для інших стратегій існують певні фактори та стратегічні ресурси, що зумовлюють ефективне здійснення діяльності, забезпечення конкурентоспроможності та визначають шляхи подальшого розвитку (табл. 1). Після з'ясування ключових факторів, що зумовлюють вибір певного шляху розвитку АТ, та їх значення їх зіставляють експертним шляхом та формулюють загальні рекомендації щодо вибору певного шляху.

Результати аналізу умов діяльності акціонерного товариства та визначення головних факторів реалізації конкретної стратегії дають можливість формування конкретних стратегічних планів щодо здійснення інтеграційних процесів, до складу яких входять такі елементи:

- 1) комплекс бажаних якісних та кількісних параметрів акціонерного товариства, досягнення яких є метою загальнокорпоративної стратегії АТ;

## Фактори, що зумовлюють вибір стратегічних альтернатив розвитку АТ

| Орієнтація стратегії розвитку   | Фактор                                                                                                                                                                                                                           | Характеристика впливу фактора на вибір альтернатив |                   |
|---------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|-------------------|
|                                 |                                                                                                                                                                                                                                  | Самостійний розвиток                               | Інтеграція        |
| Посилення позиції на ринку      | Наявність стратегічних ресурсів для посилення позиції                                                                                                                                                                            | Існують                                            | Не існують        |
|                                 | Вартість розширення мережі або розбудови нової                                                                                                                                                                                   | Низька                                             | Висока            |
|                                 | Вартість інтеграції                                                                                                                                                                                                              | Висока                                             | Низька            |
|                                 | Наявність невикористаних резервів розширення збутової мережі                                                                                                                                                                     | Існує                                              | Не існує          |
|                                 | Прогнозна вартість об'єднання із власником такої мережі                                                                                                                                                                          | Висока                                             | Низька            |
|                                 | Ризики самостійної розбудови                                                                                                                                                                                                     | Низькі                                             | Високі            |
| Розвиток ринку                  | Наявність невикористаних резервів збутової мережі цього товару на інших ринках                                                                                                                                                   | Існує                                              | Не існує          |
|                                 | Вартість розбудови нової збутової мережі на новому ринку                                                                                                                                                                         | Низька                                             | Висока            |
|                                 | Прогнозна вартість об'єднання із власником такої мережі для виходу на нові ринки                                                                                                                                                 | Висока                                             | Низька            |
| Розвиток продукту               | Наявність невикористаних можливостей для виробництва нового типу товару                                                                                                                                                          | Існують                                            | Не існують        |
|                                 | Вартість упровадження виробничих потужностей для виробництва нового типу товарів                                                                                                                                                 | Низька                                             | Висока            |
|                                 | Прогнозна вартість об'єднання із власником таких потужностей                                                                                                                                                                     | Висока                                             | Низька            |
| Зворотня вертикальна інтеграція | Можливість та вартість придбання існуючих потужностей для реалізації стратегії зворотної вертикальної інтеграції                                                                                                                 | Існує/низька                                       | Не існує/висока   |
|                                 | Вартість будівництва таких потужностей                                                                                                                                                                                           | Низька                                             | Висока            |
|                                 | Вартість об'єднання із власними постачальниками або їх конкурентами                                                                                                                                                              | Висока                                             | Низька            |
|                                 | Строки здійснення такого самостійного будівництва та об'єднання                                                                                                                                                                  | Короткі                                            | Тривалі           |
|                                 | Можливі ризики здійснення процесу інтеграції                                                                                                                                                                                     | Існують/високі                                     | Не існують/низькі |
| Пряма вертикальна інтеграція    | Можливість та вартість придбання існуючих потужностей у споживачів                                                                                                                                                               | Існує/низька                                       | Не існує/висока   |
|                                 | Вартість самостійної розбудови споживчої інфраструктури                                                                                                                                                                          | Низька                                             | Висока            |
|                                 | Вартість та можливість об'єднання із споживачами                                                                                                                                                                                 | Низька/існує                                       | Висока/не існує   |
|                                 | Строки здійснення такої розбудови та інтеграції                                                                                                                                                                                  | Короткі                                            | Тривалі           |
|                                 | Можливі ризики здійснення процесу інтеграції                                                                                                                                                                                     | Не існують/низькі                                  | Існують/високі    |
| Центрована диверсифікація       | Ця стратегія передбачає використання існуючих можливостей АТ та розвиток нових продуктів на їх основі. Під час здійснення цієї стратегії розвитку, інтеграційний шлях не є перспективним. Це зумовлено специфікою цієї стратегії |                                                    |                   |
| Горизонтальна диверсифікація    | Можливість та вартість упровадження нових виробничих потужностей або технологій, що є необхідними для подальшої диверсифікації                                                                                                   | Існує/низька                                       | Не існує/висока   |
|                                 | Існуючий досвід роботи із цими технологіями                                                                                                                                                                                      | Існує                                              | Не існує          |
|                                 | Можливість та вартість об'єднання із їх власником                                                                                                                                                                                | Не існує/висока                                    | Існує/низька      |
|                                 | Імовірні ризики самостійного впровадження нових технологій                                                                                                                                                                       | Не існують/низькі                                  | Існують/високі    |
| Конгломератна диверсифікація    | Вартість і загальна можливість упровадження нового виробництва та його розвитку власними силами                                                                                                                                  | Низька/існує                                       | Висока/не існує   |
|                                 | Можливість та вартість об'єднання із власником виробничих потужностей, що є необхідним                                                                                                                                           | Не існує/висока                                    | Існує/низька      |
|                                 | Імовірні ризики реалізації інтеграційного шляху розвитку                                                                                                                                                                         | Високі                                             | Низькі            |
| Збіру врожаю                    | Завдяки специфіці не передбачають інтеграційного шляху розвитку                                                                                                                                                                  |                                                    |                   |
| Скорочування витрат             |                                                                                                                                                                                                                                  |                                                    |                   |
| Ліквідація                      |                                                                                                                                                                                                                                  |                                                    |                   |

2) принципи, правила та норми узгодження інтересів учасників інтеграційних процесів;

3) способи й форми регулювання здійснення інтеграційних процесів, які мають пе-

реважно використовуватися при реалізації інтеграційної стратегії;

4) принципи, правила та норми вибору джерел фінансування інтеграційного розвитку;

5) принципи, правила та норми визначення партнерів для утворення корпоративного інтеграційного об'єднання.

Таким чином, результатом цього етапу є визначення шляху подальшого розвитку акціонерного товариства та, у випадку вибору інтеграційного розвитку, формування певного набору стратегічних рекомендацій щодо принципів, правил і послідовності розвитку шляхом здійснення інтеграційних процесів.

Зіставлення загальнокорпоративної стратегії, результатів аналізу зовнішнього й внутрішнього середовища дає змогу визначити конкретні джерела синергійних ефектів, необхідних для розвитку АТ, та встановити ймовірність їх досягнення. Забезпечення формування всіх можливих бажаних синергійних ефектів та отримання КІО з ідеальними показниками є часто неможливим. Це зумовлено принципом оптимальності В. Парето. Принцип ефективності функціонування будь-якої економічної системи, за В. Парето, полягає у тому, що в ефективній економічній системі неможливо зробити ніякого поліпшення без відповідного погіршення інших параметрів цієї системи. Таким чином, досягнення одночасно всіх синергійних ефектів, що є бажаними, згідно із загальнокорпоративною стратегією, є неможливим. Це зумовлено різними напрямками їх можливого отримання, суперечностями між ними, недостатністю ресурсів для одночасної реалізації всіх бажаних ефектів, невідповідністю деяких синергійних ефектів обраній загальнокорпоративній стратегії та визначеним пріоритетами розвитку. Тому загальний синергійний ефект не буде просто підсумком усіх бажаних ефектів. Взаємозв'язок цих ефектів відображається функцією, значення якої буде змінюватися зі зміною її складових.

Проте такий ефект є максимально прогнозованим, що може бути отриманий під час реалізації всіх заходів, які передбачені інтеграційною стратегією акціонерного товариства. Тобто це ефект, який буде отриманий у результаті найефективнішої реалізації інтеграційної стратегії акціонерного товариства, сформованої на основі передумов, які були виявлені під час аналізу діяльності АТ. У випадку ж, коли інтеграцію з акціонерним товариством проводять для подальшого його продажу, рівень загальної синергії не буде мати значного впливу. Це зумовлено цілями такої інтеграції та швидкоплинністю здійснення інтеграційного процесу.

Усе вищезазначене стосується окремих бізнес-стратегій акціонерного товариства або корпоративного інтеграційного об'єднання загалом. Діюче АТ чи КІО може мати декілька різних бізнес-стратегій, які можуть перешкоджати одна одній. Тому важливим питанням є оптимізація бізнес-портфеля

корпоративного інтеграційного об'єднання, яке утворюється. На цьому етапі необхідно сформувати певний реєстр синергій, необхідніших для досягнення раніше сформульованих стратегічних результатів. До нього необхідно включити всі синергійні ефекти, отримання яких є необхідним для подальшого розвитку АТ та є узгодженими з загальнокорпоративною стратегією. Під час відбору таких можливих синергій необхідно враховувати результати аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища АТ. Це необхідно для того, щоб виключити синергії, які не можуть бути досягнуті акціонерним товариством завдяки певним особливостям самого АТ або його середовища.

За кожним необхідним стратегічним результатом формують висновки щодо загальної можливості його досягнення з використанням наведених синергійних ефектів та певних труднощів, що може спіткати акціонерне товариство. За кожним стратегічним ефектом також формують висновки щодо можливості його реалізації з відмітками щодо загальних особливостей такого ефекту.

На наступному етапі (відбір потенційних учасників інтеграційного процесу) визначають можливості інтеграції АТ з іншими суб'єктами господарювання або з певними корпоративними інтеграційними об'єднаннями з метою отримання визначених синергій, проводять відбір, що найбільш задовольняє вимоги формування таких синергій.

Узагальнення перспектив інтеграції передбачає проведення комплексного аналізу, який складається з аналізу, власне, процесу утворення об'єднання; передбачуваних результатів утворення КІО та ризиків проведення інтеграційних процесів. На цьому етапі також розраховують можливі витрати на реалізацію інтеграційної стратегії, після чого остаточно перевіряють обраного кандидата за наведеними нижче параметрами.

1. Стратегія розвитку. Необхідно з'ясувати, яка стратегія розвитку є в кандидата; у якій сфері планується працювати в стратегічній перспективі; завдяки використанню яких ресурсів планується досягти стратегічні цілі. Після цього отримані результати необхідно зіставити зі стратегічними планами акціонерного товариства – ініціатора утворення КІО.

2. Масштаб операцій та обсяги ділового обороту. Необхідно визначити, наскільки АТ різняться за загальними показниками діяльності. Це зумовлено тим, що великий розрив у розмірах чи показниках ефективності суттєво вплине на позиції майбутніх учасників КІО на переговорах та динаміку відносин між ними в процесі реалізації угоди.

3. Поточні клієнти. Треба з'ясувати, як різняться клієнти акціонерних товариств за своїми характеристиками; чи не суперечать

методи просування й обслуговування поточних клієнтів майбутніх учасників КІО; як об'єднання може позначитися на лояльності клієнтів.

4. Потенційні клієнти. На цьому етапі з'ясовують, хто є потенційним клієнтом акціонерного товариства, чи не суперечить стратегічним цілям цього акціонерного товариства вихід на цей ринок та наскільки він узгоджується з інвестиційною стратегією АТ.

5. Організаційна структура. Необхідно визначити, за яким принципом організована робота у потенційних партнерів – функціональним, дивізіонним чи матричним; скільки посадових позицій, що дублюються з тими, що є в акціонерного товариства – ініціатора, та хто їх обіймає;

6. Системи управління. Важливим є також визначення прийнятих процедур та стандартів, що використовують майбутні учасники КІО, та наскільки формалізовані інформаційні потоки в середині.

7. Кадрова політика. На цьому етапі потрібно визначити, як потенційні учасники КІО розташовують себе на ринку праці, яка система підбору персоналу, його навчання, розвитку, мотивації та винагород, а також хто приймає ключові рішення з питань, що стосуються персоналу.

8. Корпоративна культура. АТ, що об'єднуються, завжди мають певні відмінності в системах корпоративного управління. Такі розбіжності можуть призвести до конфліктів і збоїв при здійсненні інтеграції. Тому особливо важливим стає досягнення домовленостей про те, яким чином буде організовано управління КІО на період інтеграції, яка система корпоративного управління буде сформована в результаті інтеграції в КІО, персональний розподіл посад та функціональних обов'язків й відповідальності тощо. Крім того, у керівництва АТ, що керує КІО, зазвичай існує своє бачення бажаної корпоративної культури в підлеглих АТ або підрозділах, яка повинна пов'язувати між собою всі компанії, що входять до групи.

Оцінювання стану корпоративної культури необхідно проводити за трьома основними напрямками: якісна характеристика корпоративної культури; сила корпоративної культури; ставлення керівництва до корпоративної культури. Кожний з основних напрямів аналізу корпоративної культури передбачає певні стадії. Під час вивчення якісної характеристики корпоративної культури необхідно розглянути такі питання: матеріальне ділове оточення, символіка АТ (зовнішній вигляд співробітників, оформлення офісних приміщень, умови праці, використання корпоративної символіки, мова, історія); поведінка співробітників (моделі виконання роботи, взаємодія з клієнтами, взаємодія керівників із підлеглими, формальна й

неформальна взаємодія співробітників, традиції); цінності, що декларуються, норми та правила, регламенти (місія й цілі АТ, принципи поведінки та корпоративні цінності, внутрішні регламенти акціонерного товариства).

Під час аналізу сили корпоративної культури необхідно визначити наявність домінуючої культури та субкультур, їхню кількість та взаємозв'язок, наявність суперечностей.

У свою чергу, аналіз ставлення керівництва до корпоративної культури передбачає визначення позиції менеджменту АТ стосовно корпоративної культури, вплив менеджменту на культуру та інструменти такого впливу.

Не менш важливо приділити увагу культурним відмінностям акціонерних товариств, що об'єднуються. На сьогодні українські товариства перебувають на різних стадіях розвитку, використовують різний стиль та культуру управління. Проблема культурної невідповідності між майбутніми учасниками КІО часто є однією з причин втрати спеціалістів акціонерних товариств, які об'єднуються, що може не тільки припинити процес інтеграції, а й призвести до складнощів подальшого функціонування окремих АТ. Все це зумовлює необхідність формування образу КІО та проінформувати всіх співробітників.

9. Структура власності. Необхідно з'ясувати, кому належать акції, які наміри інших акціонерів. Так само важливо з'ясувати стосунки між міноритарними акціонерами. Під час формування інтеграційної стратегії слід враховувати те, що акціонери, які мають невеликі пакети акцій, можуть об'єднуватися для протидії небажаному, на їх погляд, об'єднанню.

10. Перевірка легітимності приватизації. Під час інтеграції українських акціонерних товариств, що сформувалися ще за радянських часів, необхідна перевірка легітимності приватизації. Частина акцій може бути не зареєстрована, а реєстр, у супереч закону, може перебувати не в незалежного реєстратора, а на підприємстві. Іноді деякі пункти статуту суперечать законодавству та через це є недійсними.

11. Преференції. Необхідно з'ясувати наявність будь-яких преференцій у конкурентів з боку місцевої влади. У цьому випадку інтеграція може бути не вигідною.

12. Фінансова оцінка кандидата. На цьому етапі проводять оцінювання вартості АТ, з яким планується інтеграція, із застосуванням показників, що характеризують як внутрішню, так і зовнішню складову умов діяльності АТ. Слід враховувати також, що акціонерне товариство може мати серйозні борги, що фактично знецінюють корисний ефект від інтеграції з ним. Крім того можуть

мати місце зобов'язання, що заважають діяльності (наприклад, ексклюзивний договір з дистриб'ютором, за яким акціонерне товариство зобов'язане поставляти йому велику частину продукції за пільговою ціною). Так само важливо вивчити борги, штрафи, пені, неустойки, що має АТ. Таким чином, важливо визначити динаміку таких показників, як: маржинальний, балансовий та чистий прибуток АТ; структура собівартості продукції; кредиторська заборгованість, зокрема основні борги та пені бюджетам усіх рівнів і позабюджетним фондам; дебіторська заборгованість; понаднормативні запаси; показники, що характеризують обіг грошей; затримка виплати заробітної платні; продуктова структура.

Висновки за всіма етапами цього аналізу розглядають спільно. Після цього приймають рішення про привабливість або непривабливість певного акціонерного товариства як учасника інтеграційних відносин про продовження роботи з АТ, можливість чи необхідність більш глибокого аналізу.

Отже, визначення партнера для утворення КІО являє собою відбір певних АТ із чіткими оптимальними характеристиками, що мають сприяти досягненню стратегічних цілей ініціатора процесу інтеграції – у випадку об'єднання цих акціонерних товариств. Існування АТ, характеристики якого повністю задовольняли б систему стратегій АТ щодо утворення КІО, майже неможливе: досягнення оптимальних значень певних характеристик АТ може унеможливити досягнення оптимуму іншої. Таким чином, завдання відбору АТ полягає в оптимізації певного набору чітких параметрів АТ, які необхідні для здійснення ефективного інтеграційного процесу. Невизначеність та нечіткість цих параметрів зумовлює необхідність віднесення цього завдання до класу оптимізаційних, вирішення яких може здійснюватися на основі використання методів повного перебору, аналітичної оптимізації, методу Нельда-Міда тощо. Проте можливості використання зазначених методів при обґрунтуванні інтеграційних процесів є досить обмеженими. Це пов'язано з особливостями зазначених методів, які вимагають значних витрат часу для здійснення, великої кількості експертних оцінок цільової функції з метою знайти оптимум, великої кількості математичних розрахунків та не здатні знайти глобальний максимум чи мінімум цільової функції, отже, не дають змоги зробити оптимальний вибір АТ на основі об'єктивних показників. На наш погляд, значно ширші можливості для вирішення проблеми пошуку оптимального шляху утворення КІО надає використання методу генетичного алгоритму, що дає змогу використовувати об'єктивні та контролювати рівень суб'єктивних

факторів і їхній вплив на процес відбору потенційних учасників КІО. Великий потенціал використання методу генетичного алгоритму для таких завдань зумовлений його головними особливостями: оптимізується неперервними параметрами; не вимагає похідної інформації; не вимагає розрахунку похідної цільової функції; одночасно здійснює пошук серед широкої галузі цільової площини; має можливість працювати з великою кількістю параметрів; застосовується для паралельних компонентів; оптимізує параметри складної цільової площини; параметри можуть з'являтися з локальної оптимізації; знаходить єдине оптимальне рішення; має можливість кодування параметрів для здійснення розрахунків закодованих параметрів; має можливість працювати з великою кількістю генерованих, експериментальних даних та аналітичними функціями.

Отже, результатом цього етапу послідовності формування інтеграційної стратегії акціонерного товариства є визначення конкретного кандидата на утворення КІО, інтеграція з яким узгоджена із загальнокорпоративною стратегією акціонерного товариства та синергія від об'єднання з яким буде максимальною. Після цього досягається первинна домовленість щодо вартості угоди, її структури та ініціюється процес інтеграції, у тому числі проводяться переговори з антимонопольними органами, відбувається внутрішня підготовка до інтеграційного процесу, здійснюється оцінювання розміру та джерел синергій.

Ефект синергії збільшує доходи та посилює грошові потоки корпоративного інтеграційного об'єднання. У загальному вигляді величина синергійного ефекту, що утворюється всередині КІО, буде визначатися так:

$$C_n = (D(PN)_n + D(PA)_n + (EE)_n) - (DI_n + DT_n + I_0), \quad (1)$$

де  $n$  – розрахунковий період;

$C_n$  – загальний синергійний ефект;

$D(PN)_n$  – розрахунковий додатковий прибуток від розширення масштабів діяльності;

$D(PA)_n$  – розрахунковий додатковий прибуток від зниження ризику за рахунок диверсифікованості діяльності КІО;

$(EE)_n$  – економія поточних виробничих витрат;

$DI_n$  – додаткові інвестиції на реконструкцію й розширення;

$DT_n$  – приріст (економія) податкових платежів;

$I_0$  – інвестиції на момент поглинання.

Спосіб розрахунку синергійного ефекту може корегуватися відповідно до типу утвореного КІО та мотивів його утворення. Проте зазначений спосіб має значний недолік, який в окремих випадках може заважати його використанню або навіть призвести до викривлення результатів оцінювання, – це неврахування зміни вартості грошей у часі. Цей спосіб розрахунку синергійного ефекту можна використовувати безпосередньо після проведення інтеграції та початку операційної діяльності КІО. У випадку необхідності проведення аналізу синергійного ефекту після закінчення певного періоду часу неодмінним є вирахування ставки дисконту. У цьому випадку загальний синергійний ефект буде розраховуватися так:

$$Ct = \sum_{t=1}^T \frac{\Delta CF_t}{(1+r)^t}, \quad (2)$$

де  $\Delta CF_t$  – різниця до моменту  $t$  між грошовими потоками консолідованої фірми й суми грошових потоків кожної компанії окремо;

$r$  – математичне очікування коефіцієнта дисконтування, розраховане з урахуванням планованої норми рентабельності на власний капітал компанії, що не була ініціатором процесу інтеграції.

Збільшення грошових потоків слід визначити так:

$$\Delta CF_t = \Delta R_t - \Delta C_t - \Delta T_t - \Delta I_t, \quad (3)$$

де  $\Delta R_t$  – збільшення доходів від інтеграції;

$\Delta C_t$  – збільшення витрат,

$\Delta T_t$  – збільшення податкових відрахувань,

$\Delta I_t$  – збільшення додаткових інвестицій в оборотний капітал та основні засоби.

Грунтуючись на цій формулі, є можливість розділити джерела появи синергії на чотири основні категорії: збільшення доходів, зменшення витрат, скорочення податкових відрахувань і зменшення додаткових інвестицій; у разі потреби провести факторний аналіз для виявлення ступені досягнення визначеної стратегії, цілей інтеграції та за можливості виявити резерви збільшення синергійного ефекту.

#### IV Висновки

Здійснення інтеграційних процесів є важливим елементом загального процесу соціально-економічного розвитку акціонерного товариства. Основні положення інтеграційної стратегії акціонерного товариства мають впливати та бути повністю узгодженими з іншими аспектами стратегічного планування розвитку АТ. Формування інтеграційної стратегії АТ є невід'ємним елементом зниження невизначеності та ризиків під час здійснення акціонерним товариством процесів інтеграційного типу. Послідовність формування інтеграційної стратегії АТ складається з шести основних етапів: формулю-

вання загальнокорпоративної стратегії АТ, його мети та цілей; аналіз умов діяльності АТ; визначення шляху розвитку та типу КІО; визначення партнера для утворення КІО; планування процесу інтеграції й аналіз загального плану реалізації інтеграційних процесів. Визначення партнера для утворення КІО являє собою відбір певних АТ з чіткими оптимальними характеристиками, що мають сприяти досягненню стратегічних цілей ініціатора процесу інтеграції у разі об'єднання цих АТ. Таким чином, завдання відбору АТ полягає в оптимізації певного набору чітких параметрів АТ, які необхідні для здійснення ефективного інтеграційного процесу. Для вирішення цього завдання запропоновано використання методу генетичного алгоритму.

Напрямами подальших досліджень у цій сфері слід вважати обґрунтування методичних підходів щодо аргументації вибору партнерів для утворення КІО з використанням методу генетичного алгоритму.

#### Список використаної літератури

1. Алексеев І. В. Управление ресурсным обеспечением промышленно-финансовых групп: монография / І. В. Алексеев, М. К. Колісник, А. С. Мороз. – Львів: Вид-во Нац. ун-ту "Львівська політехніка", 2007. – 132 с.
2. Гарретт Б. Стратегические альянсы / Б. Гарретт, П. Дюссонж; пер. с англ. – Москва: ИНФРА-М, 2002. – 332 с.
3. Иванов Ю. В. Слияния, поглощения и разделение компаний: стратегия и тактика трансформации бизнеса / Ю. В. Иванов. – Москва: Альпина Паблишер, 2001. – 244 с.
4. Ленский Е. В. Корпоративный бизнес / Е. В. Ленский; под ред. О. Н. Сосковца. – Минск: Армита-Маркетинг, 2001. – 480 с.
5. Мильнер Б. З. Теория организации: учебник / Б. З. Мильнер. – 2-е изд. – Москва: ИНФРА-М, 1999. – 480 с.
6. Пилипенко А. А. Стратегічна інтеграція підприємств: механізм управління та моделювання розвитку: монографія / А. А. Пилипенко. – Харків: Інжек, 2007. – 380 с.
7. Burn J. E-Business Strategies for Virtual Organizations / J. Burn, P. Marshall, M. Barnett. – Boston: Planta Tree, 2002. – 274 p.
8. Finkelstein C. Enterprise Architecture for Integration: Rapid Delivery Methods and Technologies / C. Finkelstein. – Boston: Artech House, 2006. – 540 p.
9. Sherman Andrew J. Mergers and acquisitions from A to Z: strategic and practical guidance for small- and middle-market buyers and sellers / Andrew J. Sherman // AMACOM. – 1998. – 272 p.

Стаття надійшла до редакції 29.04.2015.



**Гуцалюк А. Н. Формирование корпоративной интеграционной стратегии акционерного общества**

*В статье определено содержание и рассмотрены особенности интеграционной стратегии в системе стратегического планирования развития акционерного общества. Обоснована последовательность формирования и реализации интеграционной стратегии акционерного общества. Систематизированы стратегические альтернативы обеспечения устойчивого развития акционерного общества. Обобщен состав факторов, обуславливающих выбор стратегии развития акционерного общества. Установлено содержание процедур определения потенциальных партнеров для образования корпоративного интеграционного объединения. Рассмотрены социокультурные аспекты интеграции корпоративных культур акционерных обществ.*

**Ключевые слова:** стратегия, интеграция, корпоративное развитие, акционерное общество, корпоративное интеграционное объединение, корпоративная культура.

**Gutsalyuk A. Forming of Corporate Integration Strategy of Joint-Stock Company**

*An entity of the integration process of joint-stock companies is considered as a difficult aggregate of economic, organizational, sociocultural, structural-functional and other changes, that influence on all aspects of economic activity and development of economic agents that can form a corporate integration association potentially. Maintenance is certain and the features of integration strategy are considered in the system of the strategic planning of the joint-stock company development. The sequence of forming and realization of integration strategy of joint-stock company is justified. The strategic alternatives of providing of steady development of joint-stock company are systematized. Offered an approach in relation to the complex analysis of external and internal environment of joint-stock company in the process of integration development, forming of matrix determination of strategic possibilities. Composition of factors that stipulate the choice of development strategy of the joint-stock company is generalized. Approach is reasonable in relation to the complex analysis of activity terms of joint-stock company and determination of main key factors of strategy realization of his development at forming of strategic plans in relation to realization of integration processes. Composition is certain and possibilities of the methodical use and instrumental providing of economic ground of formation expediency of corporate integration association are considered. Maintenance of procedures of determination of potential partners is set for formation of corporate integration association on the basis of estimation of certain composition of parameters of potential participants of integration, that are necessary for realization of effective integration process. The sociocultural aspects of integration planning of corporate cultures of joint-stock companies are considered, and also the ways of overcoming of resistance are certain to the changes from the side of personnel at formation of corporate integration association. A sequence is offered and maintenance of the stages of estimation of corporate complementarity culture of potential participants of the corporate integration association is considered. Expediency of taking approach is reasonable in relation to the selection of joint-stock societies-candidates on formation of corporate integration association on the basis use of the genetic algorithms method.*

**Key words:** strategy, integration, corporate development, joint-stock company, corporate integration association, corporate culture.

УДК 35.658

**З. П. Кіктенко**

старший викладач

**І. В. Купа**

Класичний приватний університет

## ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ

*У статті розглянуто особливості регулювання готельного господарства, конкретизовано системні принципи та правила ідентифікації готелів. Запропоновано визначення економічної ефективності від упровадження нової послуги через доповнення Правил користування готелями та надання готельних послуг в Україні.*

**Ключові слова:** готель, проблематика готелю, принципи та правила готелю.

### I. Вступ

За сучасних умов особливості регулювання у сфері готельного господарства є актуальними. Важливе значення має аналіз чинного законодавства та процес виконання Правил користування готелями та надання готельних послуг в Україні відповідно до встановлених процедур на підставі Господарського кодексу України. Різноманітність форм та організаційно-правових видів готелів ускладнюють та актуалізують проблему розвитку найприйнятнішого й найефективнішого готелю сучасності.

### II. Постановка завдання

Метою статті є розгляд формування та реалізації управління у сфері користування готелями з розширеним асортиментом додаткових послуг для підвищення якості обслуговування мешканців готелю, завоювання нових сегментів ринку, претендування на кращі ринкові позиції; визначення шляхів удосконалення якості послуг у спеціалізованих готелях через доповнення Правил користування готелями та надання готельних послуг в Україні.

### III. Результати

У системі регулювання розвитку проблемних готелів визначальну роль відіграють нормативно-правові методи контролю, які гарантують високу стабільність та стійкість якості послуг. Необхідність підвищення якості обслуговування в готелях на сьогодні також зумовлена невідповідністю національних стандартів світовим та не чітко встановленими процедурами на підставі Господарського кодексу України. Тому на державному рівні виникла необхідність гармонізації національної та світової нормативно-технічної документації відповідно до чинної законодавчої бази України. Якість послуг у готелях України регулюється правовою та нормативною базою. Правову базу забезпе-

чують Господарський кодекс України, Закон України "Про туризм", Декрет Кабінету Міністрів України "Про стандартизацію і сертифікацію", Закон України "Про підтвердження відповідності" та Перелік продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації в Україні.

До основних проблем вітчизняного готельного ринку належить низька конкурентоспроможність готельних послуг, що формується рівнем ціни та якістю послуг, внаслідок зміни нормативної бази, значного податкового тиску, відсутності потужних міжнародних готельних мереж. Ключовим чинником успіху готельного підприємства в сучасних умовах є політика підвищення якості готельних послуг. Для українських готельних підприємств формула "ціна-якість" – вагомий показник досягнення оптимального рівня прибутковості. Продуктом діяльності будь-якого підприємства гостинності є виробництво готельних послуг. У свою чергу, надання готельних послуг потребує застосування конкретних технологій обслуговування. У зв'язку з наведеним, під якістю готельного продукту слід розуміти як якість власне послуг за переліком показників, так і якість процесу їх надання (обслуговування). Послуги, що надаються, повинні відповідати вимогам, які передбачають додаткові зручності для споживачів, їх привабливість та престижність [4].

Оснoву регулювання в туристичній сфері економіки України, зокрема щодо якості послуг у готелях, становить Закон України "Про туризм". Цей Закон діє з 15.09.1995 р. із змінами і доповненнями, внесеними Законом України "Про внесення змін до Закону України "Про туризм" від 18.11.2003 р., визначає загальні правові, організаційні та соціально-економічні принципи реалізації державної політики України у сфері туризму та спрямований на забезпечення закріплених Конституцією України прав громадян на від-

починок, свободу пересування, охорону здоров'я, на безпечне для життя і здоров'я довкілля, задоволення духовних потреб та інших прав при здійсненні туристичних подорожей; встановлює засади раціонального використання туристичних ресурсів та регулює відносини, пов'язані з організацією й здійсненням туризму на території України.

Стосовно готельної індустрії більш конкретними є Декрет Кабінету Міністрів України "Про стандартизацію і сертифікацію", що діє з 10.05.1993 р. із змінами і доповненнями, внесеними 03.02.2004 р. Він визначає правові та економічні основи систем стандартизації й сертифікації, встановлює організаційні форми їх функціонування. Галузеві стандарти розробляються на продукцію та послуги (зокрема туристичні) за відсутності державних стандартів України або у випадку необхідності встановлення вимог, які перевищують або доповнюють вимоги державних стандартів. Органами виконавчої влади у сфері підтвердження відповідності є Кабінет Міністрів України, спеціально уповноважений центральний орган виконавчої влади у сфері підтвердження відповідності, центральні органи виконавчої влади, на які покладені функції технічного регулювання, та центральний орган виконавчої влади з питань економіки. Процедура підтвердження відповідності в законодавчо регульованій сфері, до якої належить і надання готельних послуг, є обов'язковою для виробника (готелю) чи уповноваженого органу із сертифікації. Сертифікація готельних послуг є процедурою підтвердження відповідності. Готель підтверджує відповідність (невідповідність) своїх послуг усім зазначеним законодавством вимогам. Розглядаючи державне регулювання якості послуг у готелях України – Перелік продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації України, затверджений наказом Державного комітету стандартизації, метрології та сертифікації України від 30.08.2001 р., необхідно зазначити, що до переліку продук-

ції, яка підлягає обов'язковій сертифікації в Україні, належать готельні послуги та послуги харчування, що надаються суб'єктами туристичної діяльності. До готельних послуг належать послуги готелів з ресторанами й окремо без ресторанів, щодо яких визначені ідентичні вимоги.

Механізми регулювання правил користування спеціалізованими готелями повинні регулюватись відповідністю якості послуг у готелях, що представлено у національних стандартах України: "Послуги туристичні. Класифікація готелів", "Послуги туристичні. Засоби розміщування. Загальні вимоги", а також Правила обов'язкової сертифікації готельних послуг. Національний стандарт України, що стосується засобів розміщування, поширюється на засоби розміщення, призначені для проживання туристів. Він встановлює їх класифікацію та загальні вимоги. Вимоги цього стандарту поширюються на суб'єктів господарювання, що надають послуги засобів розміщення. Підвищення якості послуг у готелі передбачає: розширення асортименту додаткових послуг, поліпшення умов проживання гостей, удосконалення системи управління якістю послуг. Щодо пропозиції нової послуги потрібно викладати пропозиції за таким планом.

Метою управління якістю готельних послуг є вдосконалення форм і методів процесу управління, спрямованого на поліпшення якості та забезпечення стійкого конкурентного статусу підприємства. Для досягнення цієї мети адміністрація готельних підприємств повинна забезпечити організацію всіх органів управління та підрозділів готелю, скоординовану на створення системи управління якістю. Управління якістю послуг повинно передбачати вивчення ринку послуг гостинності, проведення маркетингових досліджень відповідно до яких покращення якості готельних послуг повинно здійснюватись згідно з потребами споживачів.

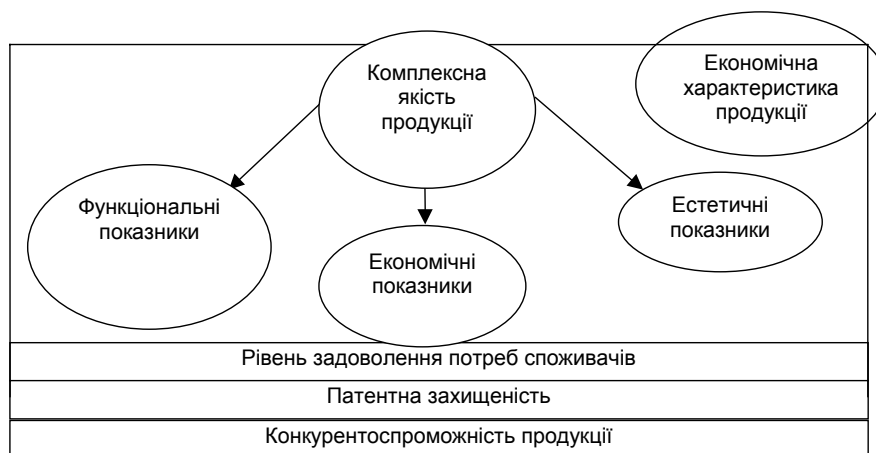


Рис. 1. Основні складові конкурентоспроможності нової продукції

Зміст управління якістю готельних послуг повинен бути спрямований на вироблення управлінських рішень і здійснення комплексу управлінських дій щодо створення, надання й планування послуг високого рівня якості. Система правління якістю готельних послуг розглядається як своєрідний механізм управлінських відносин, сформований з таких елементів:

- законів управління якістю, тобто із суттєвих періодично повторюваних взаємозв'язків між елементами системи управління якістю, які забезпечують її функціонування та цілісність;
- об'єкта управління якістю (структурних підрозділів у підприємствах готельного господарства, керівників середнього й низового рівнів управління та підпорядкованого їм персоналу);
- предмета управління якістю – готельної послуги або з комплексу послуг, що надається в підприємствах готельного господарства;
- факторів управління якістю (на що спрямовано діяльність у сфері якості з метою досягнення визначених цілей);
- функцій та методів управління якістю – конкретних форм і засобів цілеспрямованого впливу органів управління якістю на інтереси та умови життєдіяльності працівників готелю;
- інформації – сукупності даних для прийняття управлінських рішень щодо якості послуг;
- методики – встановленого способу діяльності та інструментарію – впливу суб'єкта управління якістю на об'єкт (планів, технологій, рішень, норм і нормативів, форм матеріального та морального стимулювання);
- організаційної структури – обов'язків, повноважень і відносин, поданих у вигляді схеми, за якою готельне підприємство виконує свої функції, тобто з внутрішньої будови системи якості, яка відображає поділ праці в готелі та специфіку виконання конкретних функцій і методів діяльності у сфері якості;
- технічних засобів збору, обробки й збереження інформації, технології виконання робіт, які підвищують продуктивність та ефективність управлінської праці у сфері якості;
- кадрів управління якістю – керівників, спеціалістів, допоміжного персоналу.

Принципами управління якістю на основі впровадження системи якості є [3]:

- відповідальність керівництва за формування політики у сфері якості послуг та забезпечення задоволення потреб споживачів;
- для впровадження системи якості та виконання визначених завдань у сфері

якості керівництво повинно забезпечити необхідні ресурси (кваліфіковані трудові та матеріально-технічні ресурси);

- готельне підприємство для здійснення процесу надання послуг повинно розробити, документально оформити, впровадити та забезпечити дієздатність системи якості для реалізації поставлених завдань;
- між споживачами готельних послуг і працівниками готелю повинна бути налагоджена ефективна взаємодія, зорієнтована на визначення процесу управління якістю послуг та структури системи якості.

У стандартах ISO 9000 процесуальний підхід щодо впровадження системи менеджменту якості є визначальним фактором. У механізмі управління якістю готельних послуг на основі процесуального підходу в системі якості виділяють дві групи процесів: основні й допоміжні. Першу групу охоплюють процеси створення та реалізації готельних послуг (бізнес-процеси). Другу групу становлять процеси менеджменту та процеси забезпечення.

У досвіді функціонування готельних підприємств усі проблеми управління якістю зводяться до визначення функцій, які повинен виконувати суб'єкт управління в процесі управління якістю. Для раціональної організації управління якістю в готелі вирішальне значення має виявлення обсягу, структури та характеру функцій. Вивчення функцій управління якістю дає змогу визначити обсяг функцій, які виконують суб'єкти управління в готельному підприємстві, визначити структуру управління, провести розподіл функцій між органами управління, ефективно організувати сам процес управління. Таким чином, функції управління сприяють формуванню системи управління якістю послуг як структури та її організації як процесу.

Сутність функцій аналізують з таких позицій: функція управління якістю послуг – це вид управлінської діяльності; функція управління якістю послуг – результат спеціалізації управлінської діяльності; функція управління є основою здійснення управління.

Специфічні функції управління якістю послуг характеризують окремі сторони управлінської діяльності та відображають вплив управлінської системи на окрему частину об'єкта управління. Специфічні функції змінюються під впливом інновацій на ринку (вдосконалення управління якістю з використанням автоматизованого опрацювання інформації), поглиблення спеціалізації, управління сертифікацією, сертифікація системи якості, прогнозування потреб та рівня якості послуг, науковий аналіз і дослідження операцій у сфері якості, планування вдосконалення якості послуг, організація системи маркетингових досліджень, техніко-економічний аналіз покращення якості [4, ст. 186].

Засіб розміщення являє собою заклад, що надає умови для проживання. До загальної класифікації засобів розміщення входить таке поняття, як "спеціалізований заклад розміщення". Це засіб розміщення, який надає послуги не лише проживання, а й інших

видів послуг, яких не надають інші заклади. До таких видів засобів розміщення можна зарахувати: окремі види туристичних потягів, деякі види санаторіїв, флотелі та спеціалізовані готелі [1].

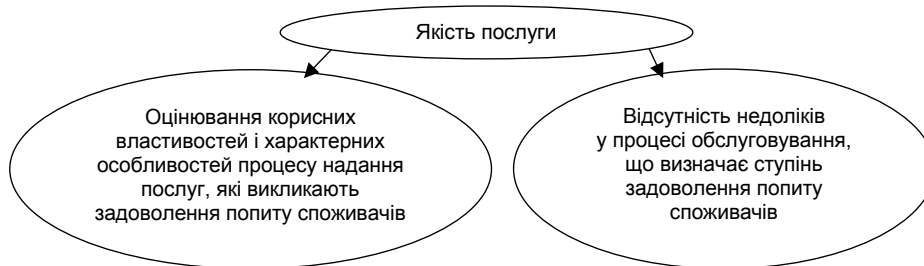


Рис. 2. Сутність якості обслуговування

Нами запропоновано розширення положення Правил користування готелями та надання готельних послуг в Україні, оскільки, на нашу думку, сучасне регулювання якості готельних послуг не є ефективним. Особливої уваги заслуговує питання про поселення гостей з тваринами, тому що частка цього сегмента подорожуючих щороку збільшується, і відсутність такого сервісу в готелі робить його менш привабливим для потенційних гостей. Оскільки для успішних готельних підприємств імідж та клієнтська база стоять на першому місці, введення можливості поселитись з твариною буде гарним маркетинговим ходом, який, у свою чергу, повинен регулюватись державою.

Ознайомившись з пунктом про порядок оформлення проживання в готелі, вважаємо необхідним додати поправку у процедуру надання місця в готелі громадянину. Оскільки громадянин поселяється з твариною, то, крім свого паспорта, він повинен надати адміністратору готелю й ветеринарний паспорт тварини з фотокарткою та відмітками про щеплення.

Необхідність поселення з домашніми тваринами зумовлена попитом на цей вид послуги. Розраховуючи економічну ефективність цієї послуги, потрібно дотримуватись таких етапів: обґрунтування операційних доходів, планування обсягів та структури операційних активів, обґрунтування планової собівартості продукції закладу, планування операційних витрат за калькуляційними статтями, планування прибутків на майбутній період, планування показників діяльності підприємства та оцінювання ефективності вкладів.

Щодо заборон, які існують у готелі, потрібно впровадити такі правила:

- поселення з неадекватними, непривабливими, хворими тваринами чи з тваринами, що належать до отруйних видів;
- допускати до проживання в номері тварини, паспорт якої не було надано при

поселенні в номер. У разі виявлення в номері сторонньої тварини готель залишає за собою право стягнути з громадянина плату в розмірі 50% від вартості одномісного номера в разі, якщо тварина виявиться адекватною, або 100% вартості номера, якщо тварина виявляє агресію;

- неприпустиме неухвалене ставлення до тварини. Якщо на персонал готелю був здійснений напад твариною, громадянин повинен звільнити заселений номер без жодного відшкодування готелем оплати за проживання;
- забороняється залишати тварину одну в номері. У разі, якщо за відсутності господаря тварина пошкодила майно, громадянин повинен відшкодувати пошкоджене майно згідно з тією ціною, за якою було придбано ці речі. У разі, якщо життя чи здоров'я персоналу готелю було під загрозою або було скоєно напад твариною, громадянин повинен відшкодувати збиток згідно з висновком лікаря. Якщо член персоналу готелю загинув через напад тварини, громадянин несе відповідальність, згідно із законодавством України.

Відповідальність за порушення порядку утримання собак або інших тварин прописана в Кодексі України про адміністративні правопорушення. Проте ст. 154 КУпАП передбачає лише незначний штраф, навіть якщо таке порушення спричинило заподіяння шкоди здоров'ю людей або їх майну. Розмір штрафу буде коливатися від 3 до 5 неоподатковуваних податком мінімумів, що дорівнює сумі в 51 і 85 грн. При цьому на розсуд суду тварина може бути конфіскована. Загалом, це мізерна плата за покалічене чуже здоров'я й вимотані нерви. Мабуть, це одна з причин, з якої власники собак нехтують дотриманням правил утримання своїх вихованців. Кримінальне законодавство міс-

тять норми, на підставі яких людину можна притягнути до відповідальності, якщо його собака когось покусала або загризла до смерті. Так, якщо собака серйозно покусала людину, це підпадає під дію двох статей Особливої частини Кримінального кодексу України, які передбачають покарання за злочин, вчинений з необережності. У ст. 128 КК України передбачено відповідальність за заподіяння тяжкого або середньої тяжкості тілесного ушкодження, вчиненого з необережності [2].

Також у законі не подано списків потенційно небезпечних собак та отруйних тварин. Щодо собак, то їх виховання та поведінка цілком залежать від господаря. Однак во небезпечними є всі собаки, якщо за ними не має належного догляду. Щодо рептилій та інших тварин у готелі має працювати відповідний спеціаліст.

Як показує міжнародна практика утримання тварин та їх проживання у засобах розміщення, велика кількість підприємств сприяють поселенню свого гостя з твариною. У багатьох країнах (Німеччина, США) розроблено ряд законопроектів про захист прав тварин, де чітко прописано, яким чином має рухатись тварина зі своїм господарем по країні та за її межами, яка відповідальність чекає за не належне ставлення до

тварин, яких заходів потрібно вжити при догляді за твариною (у багатьох країнах світу заборонено, наприклад, обрізання вух та хвоста у собаки навіть попри те, що така процедура робить догляд за твариною більш гігієнічним).

Щодо поправки про надання послуг адміністрацією готелю потрібно додати декілька пунктів: послуги незалежного кінолога для визначення рівня адекватності та вихованості тварини; покоївка, яка спеціалізується виключно на догляді за тваринами та їх речами; послуги адміністратора, що спеціалізується виключно на поселенні тварин до номера, а також розуміється у ветеринарній документації; послуги спеціаліста, який розуміється на видах тварин; послуги ветеринара. Контроль за поведінкою тварин повинен покладатись лише на їх господарів, проте у випадку, коли персонал працював з твариною та зашкодив їй, наприклад, під час надання послуг дресування чи медичного огляду, відповідальність має нести той, хто здійснював надання послуг тварині.

Аналізуючи актуальність того, що потенційні та діючі клієнти готелів зацікавлені в поселенні з тваринами до готелю, доцільно ознайомитись з ціновою політикою цих послуг у найбільш відомих готелях Запоріжжя у таблиці.

Таблиця

#### Поселення з тваринами у структурі додаткових послуг запорізьких готелів

| № з/п | Готель                                      | Вимоги до заселення з тваринами                                                                                                                                                                              |
|-------|---------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1     | “Театральний”                               | Дозволено поселення з тваринами без доплати. Проте у випадку забруднення номера шерстю або чимось іншим доплата за прибирання номера коштуватиме від 120 до 160 грн залежно від ступеня забрудненості номера |
| 2     | “Reikartz”                                  | Дозволено поселення тварин з доплатою у розмірі 50% від вартості номера за добу (для прикладу, номер-стандарт коштує 585 грн/добу, номер люкс – 1285 грн/добу). Також необхідні всі документи на тварину     |
| 3     | “Соборний”                                  | Дозволено поселення з тваринами при доплаті 250 грн за кожну тварину в номері будь-якої категорії                                                                                                            |
| 4     | “Інтурист”                                  | Дозволено поселення тварин з доплатою у розмірі 250 грн за кожну тварину малих та середніх розмірів                                                                                                          |
| 5     | “Слава”                                     | Поселення з тваринами заборонено                                                                                                                                                                             |
| 6     | “Пектораль”                                 | Дозволено поселення тварин без оплати за тварин малого та середнього розміру                                                                                                                                 |
| 7     | “Крістіна”                                  | Дозволено поселення з тваринами при доплаті 130 грн за кожну тварину при бронюванні на суму більше 430 грн. Також необхідна наявність медичних документів на тварину                                         |
| 8     | “Шератон”                                   | Дозволено поселення з кішками без доплат. Собаки допущені до поселення лише малих та середніх розмірів та з доплатою 250 грн                                                                                 |
| 9     | “Дніпро”<br>(до зачинення на реконструкцію) | До початку реконструкції дозволялось поселятись з тваринами з доплатою у розмірі 50 грн                                                                                                                      |

Отже, як показано у таблиці, поселення з тваринами можливе в більшості готелів за умови дотримання ряду запропонованих правил. Це задоволення коштує від 50 до 250 грн.

Для ефективної реалізації готельного продукту ми використовували такі види ефекту від реалізації додаткових готельних послуг: економічний та соціальний.

Із запровадженням додаткових готельних послуг буде досягнуто економічний та соціальний ефекти. Економічний ефект буде виражатись у підвищенні рентабельності

готелю за рахунок запровадження додаткової послуги, яка стане конкурентною перевагою серед інших готелів, соціального ефекту буде досягнуто шляхом задоволення найрізноманітніших потреб клієнтів.

Як приклад, можна навести Індекс рентабельності (IR) у такому розрахунку: до введення додаткової готельної послуги в одномісний готельний номер його ціна становила 400 грн. Після впровадження послуги у вигляді номера для поселення з тваринами його вартість знизилась на 10%, що в результаті становить 360 грн. Індекс рента-

бельності дорівнює 1,1. Попит на номер не зменшився, оскільки одномісні готельні номери є найбільш затребуваними та після впровадження послуги змінилась лише категорія гостей. До введення додаткової готельної послуги до номера заселялись звичайні гості, після введення – гості з тваринами. Додаткові витрати готелю на цей номер відсутні. Ефект від впровадження додаткової готельної послуги полягає в залученні нового сегмента готельного ринку.

В умовах, коли люди подорожують разом з домашніми тваринами, доцільно внести до основних правил надання готельних послуг пункти, які чітко регулюватимуть права та обов'язки обох сторін у питанні проживання з тваринами. Адже, заселяючись до готелю, громадянин не має чіткої гарантії того, що його поселять з його твариною. Так, спеціалізованих готелів, які мають певну зіркову категорію для життя з тваринами, в Україні не існує. Саме тому ми вважаємо, що створення такого типу готелю буде актуальним та має регулюватись вищевказаними правилами.

Механізми державного регулювання та управління якістю послуг у готельній сфері – одна із складових механізму управління, спосіб організації діяльності готельного підприємства. Управління якістю послуг охоплює коригування відносин між учасниками процесу надання послуг, між підприємством і споживачами послуг, формами й методами впливу на процес виробництва та реалізації послуг, організаційною структурою управління й умовами стимулювання персоналу.

#### IV. Висновки

Нами досліджено державне регулювання розвитку проблемних готелів, правила користування спеціалізованими готелями з розміщення тварин і запропоновано доповнення до Правил користування готелями та надання готельних послуг в Україні.

Використовуючи запропоновані покращені правила, можна спроектувати конку-

рентоспроможність готельного продукту після реалізації програм упровадження правил як інноваційних послуг та технологій обслуговування, підвищення рівня задоволення очікувань споживачів тощо. При цьому доцільно порівняти результати розрахунку комплексного показника конкурентоспроможності базового готельного продукту та готельного продукту після здійснення запропонованих упроваджень з умовним еталоном.

З метою підвищення конкурентоспроможності готельного продукту в перспективному плані розвитку готелю запропоновано розширення асортименту додаткових послуг шляхом удосконалення правил перебування гостей у готелях, а також на основі безперервного моніторингу задоволення попиту споживачів встановити максимальну кількість зручностей, удосконалити якість готельного продукту. Посиленню державного контролю й відповідності конкурентних переваг та іміджу готелів сприятиме отримання сертифіката підтвердження певної категорії готелю. У результаті реалізації програми державного розвитку готелю повторно розраховують комплексний показник якості готельного продукту за даними анкетного опитування споживачів.

#### Список використаної літератури

1. Витяг з ДСТУ 4527:2006 "Послуги туристичні. Заклади розміщення. Терміни і визначення".
2. Кодекс України про адміністративні правопорушення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/80731-10>.
3. Мазаракі А. А. Проектування готелів : навч. посіб. / А. А. Мазаракі. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. – 340 с.
4. Мальська М. П. Готельний бізнес: теорія та практика : навч. посіб. / М. П. Мальська, І. Г. Пандяк. – Київ : Центр навчальної літератури, 2009. – 472 с.

Стаття надійшла до редакції 18.05.2015.

#### Киктенко О. В., Купа І. В. Особенности государственного регулирования развития гостиничного хозяйства

*В статье рассмотрены особенности государственного регулирования гостиничного хозяйства, конкретизированы системные принципы и правила идентификации отелей. Предложено определение экономической эффективности от внедрения новой услуги через дополнение Правил пользования гостиницами и предоставления гостиничных услуг в Украине.*

**Ключевые слова:** гостиница, проблематика гостиницы, принципы и правила гостиницы.

#### Kiktenko O., Kupa I. Features of State Regulation of Hospitality Management

*For Ukraine, the issue of adequate quality hotel services is important. Despite a number of laws and legal acts regulating the activities of hotel enterprises, the quality of hotel services remains high, and the question of use and the provision of services in specialized hotels are not considered at all. Therefore, based on the study assigned to investigate the mechanisms of state control in the use of specialized hotels, the quality of provision in their respective services in placing animals. The aim of the paper is to examine the formation and implementation of governance mechanisms in the use of specialized hotels settlement animals and suggest ways of improving the quality of services in special hotel through addition of "Rules of hotels and hotel services in Ukraine." In government service quality*

*in hotels decisive role played by legal control methods, which guarantee high stability and resistance to quality. The need to improve the quality of service rates today are also caused by the disparity of national standards to the world. For this reason, at the national level was necessary harmonization of national and international regulatory and technical documentation in accordance with the current legal framework of Ukraine. According to the "Rules of hotels and hotel services in Ukraine", we propose to add and modify some of the provisions of these rules, as we believe suchesne regulate the quality of hotel services is inefficient. Of particular note is the issue of settlement Pet, as often in this segment of travelers is increasing every year, and the lack of such a service in the hotel makes it less attractive to potential guests. Due to the difficult political situation in the country dealing with matters related to the provision of hotel services is not appropriate, however, to further establish a specialized hotel for check-accepted and legal basis for it to be relevant question, review and approval of which will give impetus to the hospitality industry with the new side.*

**Key words:** hotel, hotel issues, principles and rules of the hotel.



УДК 339.92(477)

**Н. М. Шмиголь**доктор економічних наук, професор  
Запорізький національний університет**А. А. Антонюк**кандидат економічних наук, доцент  
Класичний приватний університет**М. О. Кошелева****ЗАСТОСУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ  
ДЛЯ СТАБІЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА ПРИ ЗАГРОЗІ БАНКРУТСТВА**

У статті подано напрями застосування стратегічного планування на підприємстві, які включають оцінювання рівня підготовленості апарату управління підприємства до вирішення стратегічних завдань, оцінювання стану організації стратегічного управління з метою запобігання банкрутству підприємств. Розкрито методологічні основи причинно-наслідкового аналізу при прийнятті управлінських рішень щодо стабілізації підприємств.

**Ключові слова:** банкрутство, стратегічне планування, прийняття управлінських рішень, причинно-наслідковий ланцюг, рівень підготовленості апарату управління.

**I. Вступ**

В умовах ринкової економіки, повної самостійності підприємства, можливого його банкрутства усе більшого розвитку набуває стратегічний менеджмент. Одним з найважливіших факторів, через які підприємства стають банкрутами, є недостатній рівень управлінських знань. Так, у США 98% невдач зумовлені не-ефективним управлінням (45% – компетентність, 9% – відсутність досвіду, 20% – низький професіоналізм, 3% – невиконання професійних обов'язків) і тільки 2% – причини, які не пов'язані з управлінням підприємством [1]. Одним з важливих елементів запобігання банкрутству підприємств є ефективне стратегічне планування, що включає в себе визначення стратегічних цілей, розробку й планування заходів щодо досягнення стратегічних цілей. На багатьох підприємствах створюються підрозділи стратегічного управління (аналітичні відділи, групи, фахівці у відділі маркетингу тощо). Підвищення ефективності роботи підприємства вимагає вдосконалювання методів та певних ланок управління підприємством, зокрема підрозділів стратегічного планування [2].

**II. Постановка завдання**

Для визначення напрямів і заходів удосконалення системи методів запобігання банкрутству необхідно розробити метод оцінювання рівня організації стратегічного планування на підприємстві, що давав би змогу робити висновки про рівень організації забезпечення спільних зусиль усіх членів організації (підприємства) з досягнення головних цілей підприємства, відповідності рівня організації управління вимогам ринкової економіки.

**III. Результати**

По-перше, слід розглянути питання оцінювання рівня підготовленості апарату управління підприємства до вирішення стратегічних завдань, у тому числі запобігання банкрутству, можливості організації стратегічного управління [4]. Оцінювання рівня підготовленості апарату управління підприємства до вирішення стратегічних завдань можна здійснити на основі анкетування. Приклад анкети з питань розвитку стратегічного планування на підприємстві подано в таблиці.

Таблиця

**АНКЕТА  
для оцінювання стану стратегічного планування на підприємстві**

| № з/п | Запитання                                                                                                                                                                                           | Варіанти відповідей                                                                                          | Оцінка в балах | Кількість відповідей |
|-------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|----------------------|
| 1     | 2                                                                                                                                                                                                   | 3                                                                                                            | 4              | 5                    |
| 1     | Чи враховуються при розробці стратегії розвитку ті аспекти, які стосуються її реалізації (необхідна реорганізація, зміни в структурі кадрів у керівництві, перебудові систем і методів управління)? | а) ні, не враховуються<br>б) певною мірою, так<br>в) так, проводиться комплексний аналіз зазначених факторів | 0<br>1<br>2    | 1<br>5<br>3          |

| 1  | 2                                                                                                                                 | 3                                                                                                                                                                                                  | 4           | 5           |
|----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|-------------|
| 2  | Чи пов'язана система стимулювання, наприклад, службове зростання, удосконалення окладів, преміальні положення тощо зі стратегією? | а) ні, ніяк не пов'язана<br>б) певною мірою заохочувальні системи однакові для підрозділів<br>в) так, системи стимулювання будуються диференційно                                                  | 0<br>1<br>2 | 4<br>4<br>1 |
| 3  | Чи зроблено у стратегії особливий акцент на практичні дії?                                                                        | а) ні, плани найчастіше нереальні<br>б) певною мірою<br>в) так, плани чіткі і реальні                                                                                                              | 0<br>1<br>2 | 2<br>4<br>3 |
| 4  | Як оцінили б стратегію начальники відділів і служб, фахівці і визначили б її доцільність?                                         | а) більшість визнала б її марним витрачанням часу<br>б) приблизно половина назвала б її корисною справою<br>в) стратегія визнається органічною і доцільною для всіх і кожного                      | 0<br>1<br>2 | 3<br>4<br>2 |
| 5  | Чи беруть участь начальники відділів і служб, фахівці в прийнятті рішень з питань стратегії?                                      | а) рідко<br>б) звичайно з їх участю обговорюються тільки окремі питання<br>в) завжди                                                                                                               | 0<br>1<br>2 | 2<br>5<br>2 |
| 6  | Скільки часу витрачає на розробку стратегії начальник відділу, служби, фахівець?                                                  | а) менше від одного тижня на рік<br>б) від 1 до 3 тижнів на рік<br>в) більше ніж 3 тижні на рік                                                                                                    | 0<br>1<br>2 | 1<br>3<br>5 |
| 7  | Чи мають керівники середньої ланки можливість ознайомитися з пропозиціями зі стратегії перед тим, як вона буде прийнята?          | а) немає<br>б) тільки тоді, коли це стосується їх безпосередньо<br>в) так, це обов'язково                                                                                                          | 0<br>1<br>2 | 1<br>6<br>2 |
| 8  | Наскільки часто керівники середньої ланки делегують стратегічне планування?                                                       | а) зазвичай делегують, коли це стосується їх безпосередньо<br>б) іноді, якщо підлеглі дуже добре інформовані<br>в) не часто                                                                        | 0<br>1<br>2 | 2<br>3<br>4 |
| 9  | Чи порівнянні перспективи з економічними показниками, значення яких плануються?                                                   | а) ні, враховуються інші показники<br>б) так, широко використовуються дані щодо господарської діяльності<br>в) основну увагу приділяють показникам господарської діяльності                        | 0<br>1<br>2 | 1<br>2<br>6 |
| 10 | Чи існує система контролю за здійсненням стратегії розвитку?                                                                      | а) ніякої системи немає<br>б) враховують і контролюють тільки показники<br>в) так, у тому числі і такі, як зміна ставлення до праці                                                                | 0<br>1<br>2 | 5<br>4<br>0 |
| 11 | Як часто при стратегічному плануванні залучають експертів зі сторони?                                                             | а) рідко<br>б) використовуються з нагоди<br>в) зовнішніх консультантів і фахівців запрошують часто                                                                                                 | 0<br>1<br>2 | 7<br>2<br>0 |
| 12 | У чому полягає допомога вищого керівництва при складанні стратегії?                                                               | а) ні в чому<br>б) виявляється деяка підтримка<br>в) для підготовки і навчання персоналу створюється група фахівців                                                                                | 0<br>1<br>2 | 0<br>7<br>2 |
| 13 | Як часто критично розглядаються стратегічні пропозиції?                                                                           | а) рідко, приймаються без дискусій<br>б) іноді, пропозиції відкидаються, але рідко<br>в) часто, пропозиції вимагають перегляду                                                                     | 0<br>1<br>2 | 3<br>4<br>2 |
| 14 | Як стратегічні пропозиції розглядаються в колективі?                                                                              | а) розгляд узагалі не проводиться<br>б) розглядаються тільки питання капітального будівництва<br>в) більшість аспектів розглядає та або інша група колективу                                       | 0<br>1<br>2 | 1<br>0<br>8 |
| 15 | Скільки часу приділяється для роботи зовнішнім консультантам?                                                                     | а) мало або взагалі не приділяється<br>б) небагато часу<br>в) багато часу                                                                                                                          | 0<br>1<br>2 | 7<br>2<br>0 |
| 16 | На основі якого аналізу формується стратегія?                                                                                     | а) висновки зазвичай здійснюються за суб'єктивним розумінням<br>б) застосовують окремі відомі формули, але кількісні методи використовують рідко<br>в) використовують економіко-математичні методи | 0<br>1<br>2 | 4<br>3<br>2 |
| 17 | Наскільки гнучкі методи аналізу стратегій?                                                                                        | а) використовують стандартні методики<br>б) методики дещо різні відповідно до специфіки<br>в) постійне вдосконалювання                                                                             | 0<br>1<br>2 | 6<br>3<br>0 |
| 18 | Як враховуються при формулюванні стратегії ризик і невизначеність?                                                                | а) використовують один варіант розвитку<br>б) використовують кілька варіантів<br>в) ризик і невизначеність враховують за допомогою спеціальних кількісних методів                                  | 0<br>1<br>2 | 2<br>7<br>0 |
| 19 | Як при стратегічному плануванні концерну враховується розвиток інших підприємств?                                                 | а) мало або взагалі не враховують<br>б) враховують певною мірою<br>в) роблять спробу кількісно оцінити розвиток інших підприємств у галузі, регіоні                                                | 0<br>1<br>2 | 4<br>4<br>1 |
| 20 | За чиєю ініціативою розробляється стратегія?                                                                                      | а) за вказівкою міністерства, відомства<br>б) запит отриманий ззовні<br>в) рішення прийняте самостійно                                                                                             | 0<br>1<br>2 | 1<br>1<br>7 |

Відповіді на цю анкету можна оцінювати декількома методами.

При бальній оцінці підраховують кількість балів за кожне запитання, додають і ділять

на максимально можливу кількість балів так, якщо б усі експерти кожному питанню поставили два бали. Цей метод дає неповне уявлення про досліджуваний напрям. Якщо ми збільшуємо значущість стратегічного управління для підприємства, наприклад, даємо йому оцінку не 2, а 5 балів, то рівень стратегічного управління знижується. Тому перед тим, як проводити таке оцінювання, варто точно визначити, наскільки важливим є для підприємства вирішення стратегічних завдань.

Інший метод передбачає процентне оцінювання. Комплексне оцінювання рівня стратегічного планування з метою запобігання банкрутству підприємств розраховують за формулою:

$$K_{c.y.} = 0 \cdot \alpha_1 + 0,5 \cdot \alpha_2 + 1 \cdot \alpha_3, \quad (1)$$

де  $\alpha_1$ ,  $\alpha_2$ ,  $\alpha_3$  – частка відповідей а, б, в на поставлені запитання.

Коефіцієнти беремо, виходячи з того, що частина стратегічних питань вирішується на

100%, інша частина – на 50%, а вирішення деяких стратегічних питань не здійснюється. Наприклад, загальне число відповідей експертів становить:  $55+74+51=180$  (відповідей).

$$1. \frac{55}{180} \cdot 100\% = 30,5\%,$$

$$2. \frac{74}{180} \cdot 100\% = 41,1\%,$$

$$3. \frac{51}{180} \cdot 100\% = 28,4\%.$$

$$K_{c.y.} = 0 \cdot 0,305 + 0,5 \cdot 0,411 + 1 \cdot 0,284 = 0,489.$$

Комплексне оцінювання показало, що рівень стратегічного управління на підприємстві низький (0,489). Це свідчить про те, що необхідно проводити певну роботу в цьому напрямі, переглянути методи управління, більше уваги приділити стратегічному плануванню.



Рис. 1. Оцінка стану організації стратегічного управління

По-друге, прийняття рішень менеджерами базується на боротьбі із законами причин і наслідків. Якщо наслідки небажані і не можуть бути легко пояснені, то потрібен причинно-наслідковий аналіз [3].

Але при здійсненні причинно-наслідкового аналізу одна з помилок менеджерів – це плутанина із симптомами, причинами й наслідками. Симптоми – це очевидні аспекти проблеми, що привертають до неї увагу. Симптоми ніколи не пояснюють проблему, вони є тільки її проявами. Причини – це стимули спонукання, об'єктивні фактори, завдяки яким щось відбувається і які можуть бути перевірені. Вони підстави наслідків, які спостерігаються. Наслідки – те, у чому виявляються результати проблеми. Наслідки

породжують необхідність вирішення проблеми. Наприклад, симптом – збільшення плинності кадрів у підрозділі, причина – незадовільні умови й організація виробництва і праці, наслідок – зниження продуктивності, невиконання планового завдання.

Симптоми корисні тим, що вказують на перші ознаки наявності проблеми. Наприклад, якщо в організації починають траплятися прогули, конфлікти, невиконання наказів, то грамотний керівник зрозуміє, що все це може бути симптомами більш глибоких проблем. При цьому вплив на симптоми буде ефективним лише в тому випадку, якщо менеджер не обманює себе, вважаючи, що він вирішує проблему [5].

Менеджер повинен встановити причинно-наслідковий ланцюг, тобто ієрархію причин і наслідків, що веде назад (від наслідків

до причини) до тієї точки, у якій можна розпочати дії, що усувають проблему (рис. 2).

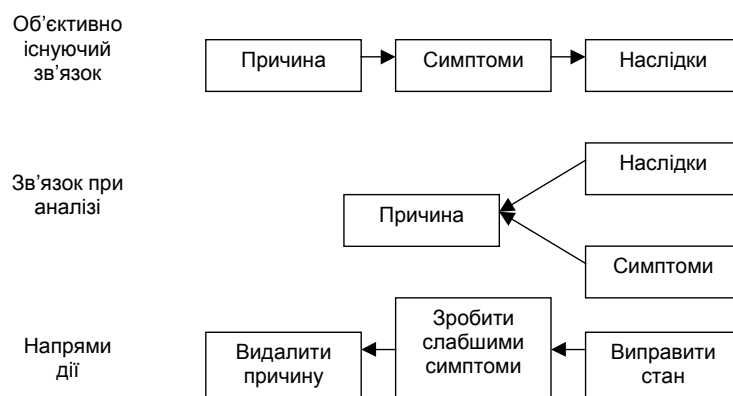


Рис. 2. Зв'язок "причина – симптоми – наслідки"

Процедура причинно-наслідкового аналізу складається із таких етапів:

**Етап 1.** Формування проблеми. Виявляються об'єкт, підрозділ, особа, що створюють труднощі і наслідки, які необхідно усунути.

**Етап 2.** Опис проблеми.

Факти можуть бути зібрані шляхом постановки питань за чотирма параметрами: Що?, Де?, Коли?, Наскільки? На цьому етапі характеризуються як об'єкт, за яким проводиться спостереження, з відхиленнями (дефектами), так і порівнюваний об'єкт (схожий із тим, за яким проводиться спостереження). Без порівняння не може бути виділений основний причинний фактор. Функція порівняння – більш чітко виділення "наслідку" з метою переходу до стадії виявлення причини.

**Етап 3.** Виявлення розбіжностей об'єктів, що спостерігаються і порівнюються.

Порівняння повинно бути проведене для того, щоб виділити унікальні характеристики й риси, тобто відмінні риси проблеми. Наприклад, якщо із шести однакових машин одна працює погано, причиною проблеми може бути щось, характерне тільки для цієї машини. Якщо в машині, що погано працює, немає ніяких відмінних особливостей, то зіпсуватися могли б усі машини. Ключ до розв'язання лежить у здатності виділити деякі специфічні відмінності, які викликають проблему.

**Етап 4.** Виявлення змін.

Використовуючи концепцію зміни, можна виписати найбільш важливі зміни, що належать до фактів, які спостерігаються. Завдання полягає в тому, щоб розглянути кожну виявлену раніше розбіжність окремо й виділити всі зміни, пов'язані із цією характеристикою. Необхідно відповісти на запитання: "Що змінилося у зв'язку із цими розбіжностями?"

**Етап 5.** Виявлення причин і їх перевірка.

Аналіз змін може допомогти виявити ймовірні причини.

При перевірці причин необхідно відповісти на запитання: "Як ця причина пояснює розбіжності між фактами, що спостерігаються і порівнюються?"

**Етап 6.** Підтвердження найбільш імовірної причини.

На цьому етапі може бути обговорення причини з відповідним персоналом, одержання відсутніх даних.

#### IV. Висновки

Оцінювання рівня організації стратегічного планування на підприємстві дає змогу зробити висновки про рівень організації забезпечення спільних зусиль усіх членів організації (підприємства) з досягнення головних цілей підприємства, ефективності прийнятих заходів щодо запобігання банкрутству підприємств, відповідності рівня організації управління, науки і мистецтва управління вимогам ринкової економіки. Причинно-наслідковий аналіз може допомогти не тільки при виправленні недоліків у роботі, але і при пошуку методів стимулювання більш високих результатів роботи, запобігання банкрутству підприємств. Для цього необхідно установити випадки "позитивних відхилень", тобто періоди, коли ефективність роботи певної людини (групи, центру відповідальності) перевищувала б нормативні значення.

#### Список використаної літератури

1. Варгіч С. В. Механізм банкрутства впливатиме перекося в приватизації / С. В. Варгіч // Цінні папери України. – 2009. – № 5. – С. 6–7.
2. Усик С. П. Вибір стратегії розвитку з урахуванням ступеня готовності підприємства до стратегічних змін / С. П. Усик // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 6. – С. 142–150.

3. Оцінка системи стратегічного менеджменту організації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://mobile.pidruchniki.com/12281128/menedzhment/otsinka\\_sistemi\\_strategichnogo\\_menedzhmentu\\_organizatsiyi](http://mobile.pidruchniki.com/12281128/menedzhment/otsinka_sistemi_strategichnogo_menedzhmentu_organizatsiyi).
4. Матвієць М. В. Організаційно-економічний механізм регулювання та запобігання банкрутству суб'єктів господарювання / М. В. Матвієць // Держава та регіони. – 2009. – № 3. – С. 109–113.
5. Ярмиш Н. М. Теоретичні проблеми причинно-наслідкового зв'язку в кримінальному праві (філософсько-правовий аналіз) / Н. М. Ярмиш. – Харків: Право, 2003. – 512 с.

Стаття надійшла до редакції 15.05.2015.

**Шмиголь Н. Н., Антонюк А. А., Кошелева М. О. Применение стратегического планирования для стабилизации предприятия при угрозе банкротства**

*В статье обозначены направления применения стратегического планирования на предприятии, которые включают оценку уровня подготовленности аппарата управления предприятия к решению стратегических задач, оценку состояния организации стратегического управления с целью предотвращения банкротства предприятий. Раскрыты методологические основы причинно-следственного анализа при принятии управленческих решений по стабилизации предприятий.*

**Ключевые слова:** банкротство, стратегическое планирование, принятие управленческих решений, причинно-следственная цепь, уровень подготовленности аппарата управления.

**Shmyhol N., Antoniuk A., Kosheleva M. Application of Strategic Planning to Stabilize the Company Under the Threat of Bankruptcy**

*The article served areas of application of strategic planning at the company, including assessment of the level of preparedness of the device management company to solve strategic tasks, assessment of strategic management in order to stabilize the company and avoid bankruptcy.*

*Assessment of preparedness of the device management company to solve strategic tasks can be carried out on the basis of questionnaires. An example of the questionnaire on the development of strategic planning in the company presented in the article.*

*Submitted methodological basis causal analysis in management decisions, to stabilize enterprises. Emphasized that decision making by managers based on laws combating causes and effects. If the consequences are undesirable, and can not be easily explained then required causal analysis.*

*Proved that the causal analysis can not only help in correcting flaws in the work, but also in finding methods to stimulate higher performance, prevent bankruptcy. It is necessary to establish cases of "positive deviations", ie periods when the performance of the person (groups, responsibility centers) would exceed the normative values.*

**Key words:** bankruptcy, strategic planning, decision-making, the causal chain of preparedness apparatus control.

О. П. Шульга

аспірант

Запорізька державна інженерна академія

## ЕТИМОЛОГІЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗМІСТУ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

*У статті узагальнено теоретично-методичні підходи до визначення економічного змісту фінансового забезпечення господарської діяльності промислових підприємств та визначено перелік характерних ознак вказаної категорії.*

**Ключові слова:** господарська діяльність, господарський механізм, грошові потоки, фінансове забезпечення, фінансовий механізм, фінансові ресурси, фінансова система.

### I. Вступ

В умовах трансформаційних змін економіки та техногенної кризи вітчизняної промисловості перед більшістю підприємств постали проблеми пошуку шляхів підвищення ефективності їх господарської діяльності, що залежить в основному від забезпеченості їх фінансовими ресурсами.

Недоліки практичної реалізації фінансового забезпечення господарської діяльності промислових підприємств України свідчать про проблеми теоретичного базису, що робить їх найбільш дискусійними в сучасній науці.

Така ситуація зумовила необхідність теоретико-методологічного осмислення й удосконалення існуючих у теорії та сформованих на практиці підходів до визначення концептуальних засад фінансового забезпечення господарської діяльності підприємств.

Проблеми фінансового забезпечення діяльності підприємств різних галузей економіки досліджувало багато відомих українських і зарубіжних учених. Пропозиції щодо їхнього теоретичного та практичного вирішення висвітлювали у своїх наукових працях Л. М. Алексєнко, В. Г. Белолипецький, М. Д. Білик, С. О. Булгакова, Л. Д. Буряк, В. В. Буряковський, О. Д. Василик, Л. А. Дробозіна, О. В. Єрмошкіна, І. В. Зятковський, Е. А. Каменева, В. Я. Кармазін, О. П. Кириленко, М. І. Крупка, В. М. Опарін, А. М. Поддєрьогін, Р. С. Сайфулін, І. Г. Сокиринська, О. О. Терещенко, В. М. Федосов, С. І. Юрій та ін.

Однак, незважаючи на наявність значного обсягу наукових досліджень, на сьогодні при формуванні теоретичного підґрунтя фінансового забезпечення підприємств не сформовано єдиного понятійно-категорійного апарату. Це призводить до різних тлумачень вихідних понять і становить перешкоду для конкретних практичних кроків.

### II. Постановка завдання

Метою статті є узагальнення теоретично-методичних підходів до визначення сутності

фінансового забезпечення та формування авторського погляду на характерні ознаки категорії "фінансове забезпечення господарської діяльності промислового підприємства".

### III. Результати

В економічній літературі поняття "фінансове забезпечення" широко вживають, але його зміст є неоднозначним, оскільки це поняття використовують науковці, що досліджують різноманітні аспекти численних проблем фінансово-економічного характеру.

Відповідно, кожний з дослідників формує власне уявлення щодо сутності фінансового забезпечення з урахуванням встановлених зв'язків з іншими окремими фінансовими та економічними категоріями.

У цьому аспекті фундаментальною, найбільш дослідженою та сталою є категорія фінансів, за якою вітчизняною наукою сформовано парадигму. Таким чином, цілком логічним є те, що ця категорія фінансів є вихідною, базовою категорією, у зв'язках з якою слід розглядати сутність фінансового забезпечення.

Західній фінансовій науці притаманний прагматичний підхід до розгляду сутності фінансів як грошей, доходів чи видатків або суспільного чи персоніфікованого багатства [25, с. 1; 26, с. 2].

Вітчизняна фінансова наука розглядає фінанси як систему (рідше – як сукупність) відносин, насамперед розподільного характеру, які опосередковуються через доходи і видатки підприємницьких структур, держави, фінансових інституцій і міжнародних організацій [16, с. 9; 21, с. 4; 3, с. 7].

Розглядаючи сутність фінансів, О. Василик вбачає їх призначення в забезпеченні необхідних умов для створення, розподілу та використання валового внутрішнього продукту в країні [3, с. 8]. Погоджуючись із важливістю фінансів у кругообігу та відтворенні ВВП, в тому числі в процесі господарської діяльності промислових підприємств, слід однак зауважити таке. Оскільки рух та пере-

творення фінансових ресурсів, грошових потоків (що є зовнішнім проявом фінансових відносин) відбуваються безпосередньо в процесі господарської діяльності та є її невід'ємною частиною [19, с. 51], можна стверджувати, що фінанси забезпечують не необхідні умови здійснення господарської діяльності, а безпосередньо саму таку діяльність.

Правильність наших висновків можна підтвердити, спираючись на думку В. Опаріна, який, розглядаючи призначення та специфічні ознаки сфер і ланок фінансової системи, стверджує, що фінанси суб'єктів господарювання призначені для забезпечення діяльності підприємств. Вони є основою всієї фінансової системи, оскільки саме тут створюється ВВП, який є об'єктом фінансових відносин [16, с. 35].

Встановлюючи зв'язок категорії "фінансового забезпечення" з категорією "фінансова система", спираємось на результати дослідження О. Лактіонової, яка вважає фінансове забезпечення господарської діяльності функцією такої ланки національної фінансової системи, як фінанси суб'єктів господарювання [13, с. 9]. Такий підхід, на нашу думку, є більш коректним, оскільки поняття "функція" (розкриття сутності явища в дії) більшою мірою, ніж "призначення", розкриває динамічну природу фінансів, що є доцільним з урахуванням опосередкування фінансових відносин грошовими потоками та наближає нас до розуміння фінансового забезпечення як певного процесу.

Однак більшість дослідників виділяє декілька функцій фінансів суб'єктів господарювання. Так, В. Федосов зазначає, що в процесі господарської діяльності фінанси підприємств як економічна категорія виявляють свою сутність і внутрішні властивості через такі функції [21, с. 322]:

- формування фінансових ресурсів підприємства у процесі його виробничо-господарської діяльності;
- розподіл і використання фінансових ресурсів підприємства для забезпечення операційної виробничої та інвестиційної діяльності, для виконання фінансових зобов'язань перед бюджетом, банками, господарюючим суб'єктами;
- контроль за формуванням і використанням фінансових ресурсів у процесі відтворення.

Цікаво, що при встановленні економічної сутності фінансового забезпечення господарської діяльності підприємств окремі автори ототожнюють її з однією або кількома із вищезазначених функцій фінансів підприємств.

Так, О. Кривоног дає визначення фінансового забезпечення діяльності як процесу формування власних і залучених грошових

коштів, які своєчасно і в повному обсязі забезпечують поточну та інвестиційну діяльність суб'єктів малого підприємництва [12, с. 17].

О. Буцька визначає фінансове забезпечення діяльності як процес формування фонду фінансових ресурсів, використання якого забезпечує покриття поточних та капітальних витрат [2, с. 13].

Слід також зауважити, що значна кількість дослідників вважають фінансове забезпечення діяльності не функцією, яку виконують фінанси підприємств (як сукупність відносин), а безпосередньо саму сукупність таких відносин. Наприклад, В. Костецький розуміє фінансове забезпечення діяльності підприємств як сукупність їхніх відносин з іншими суб'єктами економічної системи з приводу мобілізації, розподілу, перерозподілу й використання фінансових ресурсів, сформованих за рахунок різних джерел, які спрямовуються для забезпечення господарської діяльності підприємств у процесі відтворення [11, с. 13].

І. Семеніхін визначає категорію фінансового забезпечення як складову фінансової системи країни з приводу формування, розподілу та використання грошових фондів для задоволення певних потреб [18, с. 15].

М. Забаштанський розглядає фінансове забезпечення як відносини з приводу формування та розподілу обсягу фінансових ресурсів, достатніх для виконання виробничих завдань, інвестиційно-інноваційного розвитку й підтримки фінансової стійкості суб'єктів господарювання. Спираючись на такий підхід до визначення фінансового забезпечення суб'єктів господарювання, автор вказує на методологічні основи фінансового забезпечення: по-перше, охоплювати процеси формування й розподілу фінансових ресурсів; по-друге, підпорядковуватися стратегічним цілям діяльності суб'єкта господарювання [6, с. 18].

З усією повагою до думки вищезгаданих авторів дозволимо собі не погодитись з розумінням фінансового забезпечення господарської діяльності як відносин, оскільки це практично повністю дублює поняття "фінанси підприємств" як самостійної категорії, так і елементу національної фінансової системи.

Ще однією характерною ознакою фінансового забезпечення господарської діяльності, на яку слід звернути увагу, є системність, на що неодноразово вказували вітчизняні науковці. Проте єдиного погляду щодо кількісного та якісного складу елементів такої системи поки що не напрацьовано.

Так, А. Корнилюк розглядає фінансове забезпечення як систему, складовими якої є функції, об'єкт, суб'єкти, форми та джерела фінансового забезпечення [10, с. 8].

На системності фінансового забезпечення також наголошує О. Юркевич, яка, досліджуючи фінансове забезпечення інноваційної діяльності в економіці України, визначає поняття “система фінансового забезпечення інноваційної діяльності” як сукупність взаємопов’язаних елементів, спрямовану на стимулювання фінансування інноваційної діяльності, здійснення якої потребує значної концентрації фінансових ресурсів для отримання певного виду ефекту (економічного, екологічного, соціального, науково-технічного чи інтегрального) [24, с. 12].

Д. Нехайчук під фінансовим забезпеченням розуміє систему заходів, що забезпечує формування відповідних обсягів фінансових ресурсів та їх ефективного використання на певній території суб’єктами господарювання й державою за допомогою вдосконаленого фінансового механізму [15, с. 15].

Підкреслюючи системний характер фінансового забезпечення, Ю. Заборовець дає визначення останнього як певної послідовної діяльності сукупності державних, приватних та громадських інститутів (організацій, установ і об’єднань), які обслуговують інтереси суб’єктів підприємництва [7, с. 17].

М. Ільницький у своєму дослідженні тлумачить фінансове забезпечення як систему фінансових відносин, суворо визначену державними та відомчими нормативно-правовими актами, яку доцільно розглядати як правову категорію, що належить до галузі фінансового права [8, с. 15].

Таким чином, спираючись на вищенаведені результати досліджень, погоджуємось із тим, що однією з найважливіших ознак фінансового забезпечення є його системний характер, який потребує окремого глибокого вивчення з метою встановлення елементів, зв’язків між ними, ієрархії, структури та інших характерних ознак фінансового забезпечення як системи.

Окрім того, узагальнюючи погляди Ю. Заборовця та М. Ільницького, доходимо висновків, що фінансове забезпечення має нормативно-правову базу та регулюється як на макро-, так і на мікрорівні певними інституціями. Такі висновки, у свою чергу, вказують на наявність певних зв’язків фінансового забезпечення господарської діяльності та господарського механізму держави, що визначається як система загальнообов’язкових соціальних, політичних, економічних норм, які охороняються державою, регламентують діяльність і відносини суб’єктів господарської діяльності [5; 19, с. 32].

У продовження вищенаведеного варто зазначити, що чимало вітчизняних та зарубіжних дослідників, в тому числі Б. Райзберг, Л. Лозовський, О. Стародубцева, А. Єпіфанов, В. Москаленко, О. Шипунова, Е. Рогатенюк, С. Львовчкін, О. Ковалюк, М. Артус,

О. Василик та інші, вважають фінансовий механізм складовою господарського механізму, виходячи з чого слід шукати певних зв’язків фінансового забезпечення господарської діяльності з категорією “фінансовий механізм”. Однак таке завдання ускладнюється відсутністю єдиної точки зору як щодо поняття “фінансовий механізм”, так і щодо ролі та місця в ньому фінансового забезпечення.

Так, О. Кириленко [9, с. 41–42], С. Юрій та В. Федосов [21, с. 94], Н. Кравчук [20, с. 56], І. Петровська, Д. Клиновий [17, с. 23] розглядають фінансове забезпечення як один з методів фінансового механізму.

На думку О. Василика, фінансове забезпечення є однією з функцій фінансового механізму, що реалізується такими методами, як бюджетне фінансування, самофінансування, кредитування тощо [3, с. 102].

Розглядаючи фінансовий механізм як систему, як підсистему виділяє фінансове забезпечення В. Опарін [16, с. 56].

Наголошуючи на неоднозначності тлумачень ролі фінансового забезпечення у складі фінансового механізму, слід також зауважити, що окремі автори поряд із цим акцентують на наявності у фінансового забезпечення власного механізму реалізації. Проте єдиної думки щодо концептуальної структури такого механізму досі не сформовано.

Так, О. Лактіонова дотримується думки, що фінансове забезпечення (як функція фінансової системи) реалізується методами та інструментами фінансового механізму [13, с. 9]. В. Мацьків вважає, що механізм фінансового забезпечення виробничих процесів виступає як регулятор, що задає напрямки руху та пропорції розподілу фінансових ресурсів [14, с. 352]. Л. Черкашина [22, с. 3] вказує у складі механізму фінансового забезпечення відповідні методи та джерела. Т. Говорушко тлумачить механізм фінансового забезпечення підприємств як сукупність методів, важелів, інструментів і форм прояву, створення та використання фінансових ресурсів, за допомогою яких забезпечуються процеси ефективного розвитку підприємств [4, с. 2]. М. Чухрій розглядає механізм фінансового забезпечення діяльності підприємств як сукупність елементів стратегічного управління фінансовою стійкістю та відзначає циклічний характер його дії [23, с. 62].

На нашу думку, розбіжності в поглядах на роль та місце фінансового забезпечення щодо фінансового механізму полягають у неоднозначному тлумаченні самого поняття “механізм”. Суть у тому, що одна частина дослідників розглядає механізм (господарський, економічний, фінансовий тощо) як процес, а інша – як ресурс. Посилює проблему аспект управління, оскільки погляди



окремих авторів також розходяться в питаннях щодо включення до складу економічного механізму функціональних елементів управління (планування, регулювання, аналіз, контроль тощо). Зазначені розбіжності вносять плутанину в систему базових понять та знижують загальний рівень теоретичних розробок, а відповідно, і їх практичної реалізації.

Дослідження характерних ознак поняття "фінансове забезпечення" було б неповним без ознайомлення із змістом поняття "забезпечення". Так, згідно з Академічним тлумачним словником української мови під забезпеченням розуміють дію за значенням "забезпечувати", один з варіантів тлумачення – матеріальні засоби для існування. Поряд із цим під дієсловом "забезпечувати" розуміють:

- постачаючи щось у достатній кількості, задовольняти кого-небудь, що-небудь у якихось потребах;
- надавати кому-небудь достатні матеріальні засоби до існування;
- створювати надійні умови для здійснення чого-небудь;
- гарантувати щось;
- захищати, охороняти кого-небудь, що-небудь від небезпеки [7].

#### IV. Висновки

Фінансове забезпечення господарської діяльності є складною категорією, що має різноманітні зв'язки з такими фундаментальними фінансовими та економічними категоріями, як фінанси, фінансова система, фінансовий механізм, фінансові ресурси, грошові потоки, господарська діяльність, господарський механізм тощо.

Спираючись на вищенаведені теоретичні положення та існуючі підходи до встановлення сутності поняття "фінансове забезпечення господарської діяльності", сформулюємо його характерні ознаки:

- динамічність (характеризує дію, функцію або процес);
- є невід'ємною складовою господарської діяльності підприємств та визначальним фактором її ефективності;
- втілюється в процесі руху та перетворення фінансових ресурсів;
- є складовим елементом господарського та фінансового механізмів (на рівні держави);
- підлягає інституційному та нормативно-правовому регулюванню;
- має власний механізм реалізації.
- є елементом системи вищого порядку та одночасно системою нижчого порядку.

На нашу думку, врахування вищезазначених ознак дасть змогу сформулювати чітку та зрозумілу концепцію фінансового забезпечення господарської діяльності, що буде покладено в основу механізму фінансового

забезпечення ефективної діяльності промислового підприємства.

#### Список використаної літератури

1. Академічний тлумачний словник української мови [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sum.in.ua/s/zabezpechuvaty>.
2. Буцька О. Ю. Фінансове забезпечення діяльності вищого навчального закладу : автореф. дис. ... канд. екон. наук / О. Ю. Буцька ; Донецький нац. ун-т економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. – Донецьк, 2010. – 19 с.
3. Василик О. Д. Теорія фінансів : підручник / О. Д. Василик. – Київ : НІОС, 2001. – 416 с.
4. Говорушко Т. А. Концепція фінансового забезпечення малих промислових підприємств [Електронний ресурс] / Т. А. Говорушко. – Режим доступу: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/315/1/frv2010.pdf>.
5. Економічна енциклопедія : в 3 т. / редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – Київ : Академія, 2000. – Т. 1. – 864 с.
6. Забаштанський М. М. Фінансове забезпечення комунальної сфери : автореф. дис. ... канд. екон. наук / М. М. Забаштанський ; Нац. ун-т державної податкової служби України. – Ірпінь, 2009. – 28 с.
7. Заборовець Ю. О. Фінансове забезпечення регіонального розвитку підприємництва : автореф. дис. ... канд. екон. наук / Ю. О. Заборовець ; Полтавський нац. тех. ун-т імені Юрія Кондратюка Міністерства освіти і науки України. – Полтава, 2010. – 23 с.
8. Ільницький М. С. Адміністративно-правове регулювання фінансового забезпечення та матеріально-технічного постачання органів внутрішніх справ України : автореф. дис. ... канд. юрид. наук / М. С. Ільницький ; Нац. ун-т державної податкової служби України. – Ірпінь, 2009. – 22 с.
9. Кириленко О. П. Фінанси (теорія та вітчизняна практика) : навч. посіб. / О. П. Кириленко. – Тернопіль : Астон, 2002. – 212 с.
10. Корнилюк А. В. Фінансове забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств харчової промисловості України : автореф. дис. ... канд. екон. наук / А. В. Корнилюк ; ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана", Київ, 2011. – 20 с.
11. Костецький В. В. Фінансове забезпечення діяльності підприємств міського електротранспорту : автореф. дис. ... канд. екон. наук / В. В. Костецький ; Терно-

- пільський нац. економ. ун-т. – Тернопіль, 2010. – 23 с.
12. Кравчук Н. Я. Финанси / Н. Я. Кравчук, В. П. Горин, Т. Б. Ясеновська. – Тернопіль : Економічна думка, 2008. – 432 с.
  13. Кривоног О. Л. Финансове забезпечення господарської діяльності суб'єктів малого підприємництва : автореф. дис. ... канд. екон. наук / О. Л. Кривоног ; ДВНЗ "Київський нац. економ. ун-т імені Вадима Гетьмана". – Київ, 2007. – 24 с.
  14. Лактионова А. А. Структурно-функциональный анализ национальной финансовой системы / А. А. Лактионова // Финансы, учет, банки. – 2011. – № 17. – С. 4–18.
  15. Мацьків В. В. Теоретичні основи фінансового забезпечення підприємств / В. В. Мацьків // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 5. – С. 351–354.
  16. Нехайчук Д. В. Финансове забезпечення розвитку підприємств водогосподарського комплексу регіону : автореф. дис. ... канд. екон. наук / Д. В. Нехайчук ; Одеський держ. економ. ун-т. – Одеса, 2008. – 23 с.
  17. Опарін В. Финанси (Загальна теорія) : навч. посіб. / В. Опарін. – 3-ге вид., доп. і перероб. – Київ : КНЕУ, 2002. – 240 с.
  18. Петровська І. О. Финанси (з елементами статистики фінансів) : навч. посіб. / І. О. Петровська, Д. В. Клиновий. – Київ : ЦУЛ, 2002. – 300 с.
  19. Семеніхін І. М. Финансове забезпечення збройних сил в умовах трансформації економіки України : автореф. дис. ... канд. екон. наук / І. М. Семініхін ; Київ. нац. ун-т імені Тараса Шевченка. – Київ, 2004. – 22 с.
  20. Теребух А. А. Господарські рішення на машинобудівних підприємствах: прийняття, оцінювання та моделювання : монографія / А. А. Теребух. – Львів : Львівський держ. ін-т новітніх технологій та управління імені В'ячеслава Чорновола, 2010. – 244 с.
  21. Финанси : підручник / С. І. Юрій, Л. М. Алексєнко, І. В. Зятковський та ін. ; за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. – Київ : Знання, 2008. – 611 с.
  22. Черкашина Л. О. Концептуальні положення фінансового забезпечення інноваційного розвитку підприємств машинобудування [Електронний ресурс] / Л. О. Черкашина. – Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/39668>.
  23. Чухрій М. В. Концепція формування фінансового механізму забезпечення діяльності підприємств машинобудування / М. В. Чухрій // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 6. – С. 62–66.
  24. Юркевич О. М. Финансове забезпечення інноваційної діяльності в економіці України : автореф. дис. ... канд. екон. наук / О. М. Юркевич ; Київ. нац. ун-т імені Тараса Шевченка. – Київ, 2006. – 16 с.
  25. Dalton H. Principles of Public Finance / H. Dalton // Routledge and Hegan Paul Ltd. – London : Ecy, 1964. – P. 1–2.
  26. Taylor E. The Economics Public Finance / E. Taylor. – New York : Macmillan Company, 1961. – P. 1–2.

Стаття надійшла до редакції 01.05.2015.

#### **Шульга О. П. Этимология экономического содержания финансового обеспечения хозяйственной деятельности производственных предприятий**

*В статье обобщены теоретико-методологические подходы к определению экономического содержания финансового обеспечения хозяйственной деятельности промышленных предприятий и определен перечень характерных признаков указанной категории.*

**Ключевые слова:** денежные потоки, финансовое обеспечение, финансовый механизм, финансовые ресурсы, финансовая система, хозяйственная деятельность, хозяйственный механизм.

#### **Shulga O. The Etymology of the Economic Content of "Financial Provision of Economic Activity" Production Enterprises**

*The paper summarizes the theoretical and methodological approaches to the definition of the economic content of financial provision of economic activity production enterprises and defines the list of the characteristic signs of this category.*

*Ukraine's economy is in the conditions of transformation that is complicated by technogenic crisis. In turn, the level of national industry development depends on the efficiency of economic activities of engineering plants. Official statistics shows declining trends of its main economic and financial indicators. Most businesses faced with the problem of finding ways to improve their economic activity in such conditions.*

*Such problems mainly depends on the availability of financial resources. This situation is explained not only by the general state of the economy, but also by irrelevant financial mechanism. Such mechanisms must be effective, efficient and adaptable to market conditions.*

*Practical implementation disadvantages of financial provision mechanism of economic activities of industrial enterprises in Ukraine indicate problems in theoretical basis. Therefore, these issues are extremely important to modern science.*

*Such situation requires a rethinking of the existing theoretical and methodological approaches to the concept of financial provision. Problems of financial support of enterprises studied by many famous domestic and foreign scientists. However, a single concept of financial provision has not yet been formed. The main problem is the lack of a common conceptual and categorical apparatus. It leads to different interpretations of basic concepts and constitutes a barrier for specific practical steps.*

*The purpose of this article is research of etymology of the economic content of "financial provision of economic activity" production enterprises. The paper summarizes the theoretical and methodological approaches to the definition of the economic content of financial provision of economic activity production enterprises and defines the list of the characteristic signs of this category.*

**Key words:** *cashflow, financial security, financial mechanism, financial resources, the financial system, economic activity, economic mechanism.*

# ГРОШОВО-КРЕДИТНА, ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА

---

УДК 35.078.7

**Т. В. Безбородова**

кандидат економічних наук

**О. А. Теряник**

кандидат економічних наук  
Класичний приватний університет

## СУЧАСНІ МОДЕЛІ РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ

*У статті проведено оцінювання реального стану розвитку фінансового ринку в Україні, досліджено його особливості й фактори, що впливають на його розвиток, визначено тенденції його подальшого розвитку. Розглянуто основні моделі державного регулювання фінансових ринків, їх сутність, особливості, переваги й недоліки, можливість їх застосування в Україні.*

**Ключові слова:** фінансовий ринок, фінансова система, фондовий ринок, інфраструктура, державне регулювання, фінансові інструменти, контракти.

### I. Вступ

Протягом останнього десятиліття фінансова сфера в Україні зазнала значного впливу світової фінансової кризи, яка виявила суттєві недоліки в процесі функціонування фінансових ринків різних країн незалежно від рівня їх розвитку. Фінансові ринки зростають набагато швидше за інші сектори економіки, що, у свою чергу, вимагає якнайшвидшої перебудови системи управління фінансовим ринком.

Аналіз наукових досліджень і публікацій свідчить про те, що всі провідні школи й напрями економічної думки Заходу приділяють значну увагу ролі держави в економічному розвитку країни та регулюванні фінансового ринку. Найбільшу зацікавленість представляють праці таких закордонних фахівців, як М. Дуброва, У. Макдоналд, Я. Міркін, Ф. Мишкін, С. Мошенський, Т. Роуз, Д. Стігліц, Д. Трахтман, Г. Фетісов та ін. Серед українських науковців можна відзначити таких, як О. Барановський, А. Гальчинський, В. Геєць, О. Дзюблюк, І. Д'яконова, О. Іваницька, В. Корнєєв, І. Лютий, В. Міщенко, С. Науменкова, О. Петрик та ін. Значний внесок у розвиток теорії фінансової політики здійснено українськими дослідниками, як-от З. Луцишина, В. Опаріна, О. Ромашко.

Детально проаналізувавши наукові праці у сфері регулювання фінансового ринку, можна зробити висновок, що теоретичні засади функціонування фінансового ринку всебічно вивчені. Разом з тим проблеми

функціонування фінансового ринку в країнах з трансформаційною економікою недостатньо досліджені.

### II. Постановка завдання

Метою статті є оцінювання реального стану розвитку фінансового ринку в Україні, визначення тенденцій його подальшого розвитку, а також висвітлення основних моделей державного регулювання фінансових ринків та можливість їх застосування в Україні.

### III. Результати

До 2008 р. фінансовий сектор України розвивався достатньо динамічно. Політичні зміни в країні, а також привабливі економічні перспективи зумовили приплив іноземних інвестицій і значне зростання у фінансовій системі України.

Розвиток фінансового ринку мав дискретний і непропорційний характер: спостерігалось зростання банківського сектору, підвищення емісійної діяльності на ринку цінних паперів, разом з тим, розвиток небанківського фінансового ринку було ускладнено.

Особливість фондового ринку в Україні полягає в тому, що він утворився завдяки проведенню масової приватизації та появі близько 30 млн власників акцій. Вартість пакета, яким володіє такий інвестор, становить 10 грн. Сертифікатна приватизація не принесла приватизованому підприємству додаткових капіталів, а натомість призвела до відчуження емітентів від своїх акціонерів. Після прийняття ряду нормативних вимог ця тенденція посилюється.

Фондовий ринок є найслабшим сегментом української економіки. Його стан свід-

чить про низький рівень інвестиційного клімату в державі, суперечності ринкових перетворень, недостатньо ефективну роботу Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку, самоусунення від цього напряму діяльності фінансово-економічного блоку Кабінету Міністрів України.

В Україні всі складові інфраструктури фінансового ринку – інституційні, правові, інформаційні, соціальні – є перехідними, незрілими. Відзначається низький рівень використання сучасних інформаційних систем (особливо в галузі українізації діловодства й технічного аналізу діяльності сегментів фінансового ринку), здійснення професійного аналізу, прогнозування ситуації та надання рекомендацій. Залишається незадовільною діяльність фінансових посередників щодо забезпечення населення комерційно-фінансовою інформацією, чим зумовлено фактичну відсутність на фондовому ринку фізичних осіб як ключових інвесторів економіки країни. Економічне і “біржове” мислення громадян знаходиться на початковому рівні, що не дає їм змогу активно включитися у функціональну систему фінансового ринку.

Через украї недосконалу законодавчу базу розвитку ринку цінних паперів, поточність і мобільність грошового капіталу найбільш універсальним інституційним елементом інфраструктури фінансового ринку України стали банки. Зберігається деформація структури фондового ринку.

Фондовий ринок України за ступенем своєї зрілості та ризиків належить до ринків, які перебувають на початкових стадіях свого розвитку. Він не здатний витримати жорсткої конкуренції з фондовими ринками розвинутих країн за обмежений обсяг інвестиційних ресурсів.

Під час світової економічної кризи 2008–2009 рр. накопичення дисбалансів призвело до найбільших втрат як у економіці, так і на фінансовому ринку України.

У 2010–2013 рр. фінансова система України поступово відновлювалася – середньорічні темпи зростання банківського кредитування становили 6%, депозитів 19%, збільшилося кредитування небанківськими фінансовими установами у 2,2 разу, ломбардами у 2,6 разу, фінансовими компаніями у 18 разів. У небанківському фінансовому ринку відбувалося динамічне зростання активів, частка яких становила 18% фінансового ринку.

Повільно відновлюється український ринок корпоративних облігацій. Проте говорити про його подальший розвиток поки що рано, оскільки статистичні дані свідчать про досить суперечливі тенденції.

У 2011 р. емісія корпоративних облігацій становила 36,7 млрд грн. При цьому 40% обсягу припало на облігації банківських

установ, а 22% – на облігації будівельних компаній. У 2012 р. Національна комісія з цінних паперів і фондового ринку (НКЦПФР) зареєструвала 69 випусків корпоративних облігацій на загальну суму 11,84 млрд грн. Порівняно з аналогічним періодом попереднього року обсяг зареєстрованих випусків корпоративних облігацій зменшився на 4,25 млрд грн. Переважна частина випусків має закритий цільовий характер. Більшість облігацій розміщена серед заздалегідь визначеного кола осіб. Із облігацій, що перебувають у вільному обігу, тільки 50% торгуються на організованому ринку.

Емісійна діяльність на ринку облігацій за підсумками 2012 р. продовжувала зберігати основні ознаки попередніх років: обсяги емісії облігацій все ще залишаються незначними для економіки ринкового типу, оскільки в структурі випусків цінних паперів переважають закриті випуски, що мають обмежений обіг. При цьому негативної оцінки потребує факт скорочення обсягів зареєстрованих облігаційних випусків, яке зумовлене зниженням платоспроможного попиту на облігаційні інструменти, зростанням вартості обслуговування випусків облігацій, підвищенням вимог до емітентів, ініційованим НКЦПФР у 2011 р. Позитивні тенденції 2011 р., що характеризувався значним підвищенням активності емітентів корпоративних бондів, створили передумови для подальшого розвитку ринку. Відкриті (ринкові) облігаційні випуски у 2011 р. були швидко поглинуті ринком, що пов'язано, насамперед, з підвищенням кредитоспроможності емітентів, а також вищими, порівняно з банківськими депозитами, процентними ставками за борговими зобов'язаннями.

За перший квартал 2012 р. НКЦПФР зареєструвала емісію банківських облігацій на 4,5 млрд грн, тоді як розміщено таких цінних паперів було на 1,7 млрд грн. Так, у 2011 р. банки розмістили облігації на 6,4 млрд грн, тоді як НКЦПФР зареєструвала емісію майже на 14 млрд грн. У 2010 р. розміщено всього два випуски банківських бондів на 200 млн грн. Незважаючи на зовнішнє поживлення, до рівня 2007 р. ринок облігацій ще не доріс. Тоді обсяг випусків банківських облігацій становив 18,9 млрд грн. Загалом ринок банківських облігацій поступово стискається. Справа в тому, що банки погашають зобов'язань більше, ніж випускають.

Протягом 2013 р., порівняно з даними аналогічного періоду 2012 р., обсяг виконаних біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі збільшився у 2 рази.

Українські компанії останніми роками активно залучають кошти й за допомогою євробондів. У результаті в обігу перебувають єврооблігації підприємств на загальну суму 7,5 млрд дол. США. Серед емітентів євро-

бондів досить багато банків. Зауважимо, що серед українських єврооблігацій був один випуск у національній валюті більш ніж на 2 млрд грн. Аналітики відзначають, що, на відміну від суверенних боргових паперів, прибутковість за банківськими євробондами тримається на більш-менш прийнятному рівні. У зв'язку зі складністю виходу на міжнародні ринки капіталу фондови активно взяли на вирахування нові способи залучення коштів від іноземних інвесторів. Зокрема, пропонується організовувати випуски єврооблігацій українських емітентів у Польщі на Варшавській фондовій біржі (ВФБ). Експерти відзначають, що випуск євробондів на міжнародному торговельному майданчику має сенс при мінімальному обсязі в 100 млн дол. США. А якщо емітент хоче, щоб його папери були ліквідними, то випуск має становити 250–300 млн дол. США. На ВФБ, за словами потенційних лід-менеджерів, випуск можна розмістити невеликими траншами близько 50 млн дол. США, при цьому на три роки і зі ставкою 13–15%.

Активне збільшення обсягів торгів на фондовому ринку України останніми роками пояснюється запровадженням нової біржової технології – інтернет-трейдингу, що дало змогу значно збільшити участь фізичних осіб у торгах на ринку цінних паперів. З'явився ще

один важливий елемент фондових майданчиків – строковий ринок, внаслідок чого українські інвестори отримали можливість торгувати новим фінансовим інструментом – ф'ючерсом на індекс акцій Української біржі. Крім того, у 2011 р. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку запровадила додаткові способи подачі адміністративних даних та інформації професійними учасниками фондового ринку – у вигляді електронних документів із накладанням електронного цифрового підпису.

Але існують факти, на які неможливо не звернути увагу, а саме різке зменшення обсягу торгів у 2013 р. – 34%. Основною причиною такого падіння є впровадження з 1 січня 2013 р. акцизного податку на продаж корпоративних цінних паперів у розмірі 1,5%, але це не говорить про реальне скорочення обсягу торгів. Насправді, продавці, прагнучи обійти це податкове зобов'язання, перевели операції на біржі.

Водночас темпи зростання фондового ринку були випереджальними порівняно з ВВП: обсяг торгів на ринку цінних паперів значно перевищив показник ВВП країни (табл. 1). Це свідчить про розвиток економіки держави загалом та розвиток фондового ринку зокрема, а також швидкі темпи цього поступу.

Таблиця 1

**Співвідношення ВВП та торгів на фондовому ринку за 2009–2013 рр.\***

| Рік/Показник | ВВП у фактичних цінах, млрд грн | Обсяг торгів на ринку цінних паперів | % перевищення обсягу торгів на ринку над показником ВВП |
|--------------|---------------------------------|--------------------------------------|---------------------------------------------------------|
| 2009         | 913,35                          | 1 067,26                             | 16,85                                                   |
| 2010         | 1 082,57                        | 1 541,38                             | 42,38                                                   |
| 2011         | 1 302,08                        | 2 171,10                             | 66,74                                                   |
| 2012         | 1 411,24                        | 2 530,87                             | 79,34                                                   |
| 2013         | 1 454,93                        | 1 676,97                             | 15,26                                                   |

\* Побудовано за даними [4].

Крім того, фондовий ринок України впродовж усіх років свого існування характери-

зується збільшенням обсягів біржових контрактів на торгових майданчиках (табл. 2).

Таблиця 2

**Діяльність фондових бірж в Україні та їх частка в загальному торговому обороті, 2007–2014 рр., млрд грн\***

| Фондова біржа              | Роки        |             |             |              |              |              |              |              |
|----------------------------|-------------|-------------|-------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
|                            | 2007        | 2008        | 2009        | 2010         | 2011         | 2012         | 2013         | 2014         |
| ПФТС, млрд грн             | 30,8        | 34,0        | 14,0        | 61,0         | 88,9         | 89,5         | 113,0        | 94,9         |
| Частка, %                  | 87,5        | 90,0        | 38,8        | 46,5         | 37,7         | 33,9         | 23,8         | 16,4         |
| Перспектива, млрд грн      | 0,4         | 1,4         | 11,4        | 36,6         | 79,1         | 146,0        | 319,9        | 453,6        |
| Частка, %                  | 1,2         | 3,6         | 31,7        | 27,9         | 33,5         | 55,3         | 67,4         | 78,6         |
| Українська біржа, млрд грн | -           | -           | 3,3         | 27,5         | 63,9         | 24,1         | 10,9         | 7,9          |
| Частка, %                  | -           | -           | 9,1         | 21,0         | 27,1         | 9,1          | 2,3          | 1,4          |
| Інші, млрд грн             | 1,7         | 2,4         | 6,6         | 6,1          | 4,0          | 4,6          | 30,8         | 20,7         |
| Частка, %                  | 4,9         | 6,3         | 18,2        | 4,7          | 1,7          | 1,8          | 6,5          | 3,6          |
| <b>Усього</b>              | <b>35,1</b> | <b>37,8</b> | <b>36,0</b> | <b>131,3</b> | <b>235,8</b> | <b>264,3</b> | <b>474,6</b> | <b>577,1</b> |

\* Побудовано за даними [4].

Варто зазначити, що на фондовому ринку України використовують широкий спектр

фінансових інструментів, таких як акції, державні й муніципальні облігації внутрі-

шньої позики, облігації підприємницьких структур, казначейські зобов'язання, ощадні сертифікати, державні й компенсаційні сертифікати, житлові чеки, інвестиційні сертифікати, облігації зовнішньої позики [7]. Розглядаючи дані про обсяг біржових контрактів з фінансовими інструментами на організаторах торгівлі протягом останнього року

можна зазначити, що основну частку ринку займають облігації, а саме державні облігації України, облігації підприємств та облігації місцевої позики посідають значно нижчу сходинку. На другій позиції – акції, які разом з облігаціями становлять 90–95% всього обсягу біржових контрактів (табл. 3).

Таблиця 3

**Обсяг біржових контрактів з фінансовими інструментами  
на організаторах торгівлі протягом січня–листопада 2014 р., млрд грн\***

| Період        | Акції        | Облігації підприємств | Державні облігації України | Інвестиційні сертифікати | Деривативи  | Інші        | Усього        |
|---------------|--------------|-----------------------|----------------------------|--------------------------|-------------|-------------|---------------|
| Січень        | 2,00         | 2,71                  | 37,43                      | 0,27                     | 1,11        | 0,01        | <b>43,52</b>  |
| Лютий         | 0,68         | 1,46                  | 41,98                      | 0,05                     | 1,04        | 0,01        | <b>45,22</b>  |
| Березень      | 1,08         | 1,69                  | 17,09                      | 0,89                     | 1,03        | 0,02        | <b>21,80</b>  |
| Квітень       | 2,09         | 1,99                  | 15,77                      | 0,26                     | 0,97        | 0,01        | <b>21,09</b>  |
| Травень       | 1,38         | 1,66                  | 43,76                      | 0,09                     | 0,75        | 0,02        | <b>47,64</b>  |
| Червень       | 1,08         | 4,21                  | 30,28                      | 0,31                     | 0,76        | 0,01        | <b>36,66</b>  |
| Липень        | 1,46         | 2,58                  | 29,55                      | 0,09                     | 0,13        | 1,01        | <b>34,83</b>  |
| Серпень       | 1,36         | 5,51                  | 120,89                     | 0,18                     | 0,59        | 0,02        | <b>128,56</b> |
| Вересень      | 3,45         | 2,43                  | 86,14                      | 0,40                     | 1,04        | 0,53        | <b>93,99</b>  |
| Жовтень       | 4,62         | 3,66                  | 50,55                      | 0,49                     | 0,64        | 0,02        | <b>59,98</b>  |
| Листопад      | 4,60         | 3,08                  | 34,95                      | 0,32                     | 0,79        | 0,04        | <b>43,78</b>  |
| <b>Усього</b> | <b>23,80</b> | <b>30,99</b>          | <b>508,40</b>              | <b>3,36</b>              | <b>8,85</b> | <b>1,70</b> | <b>577,10</b> |

\*Побудовано за даними [4].

Найменшу питому вагу у структурі розподілу торгівлі за різновидами цінних паперів в Україні мають казначейські зобов'язання та деривативи. Проте, якщо незначна частка казначейських зобов'язань має об'єктивну значущість, то торгівля деривативами суттєво пов'язана із стійкістю економічного розвитку та визначає одну із суттєвих перспектив розвитку вітчизняного ринку цінних паперів. Це пов'язано з тим, що саме деривативи за своєю природою та економічною сутністю здатні протистояти розвитку кризових явищ.

Загальна тенденція випуску деривативів на вітчизняному ринку цінних паперів характеризується нерівномірною динамікою й тенденцією до суттєвого зниження за підсумками останніх років. Характерними також є періодичні зростання ринкового обігу похідних фінансових інструментів. Незважаючи на невітшну характеристику, деривативи зберігають інтерес з боку учасників ринку.

Щодо кількості іноземних інвестицій в економіці України з країн ЄС, то вона має стабільну динаміку зростання. Наприклад, за період незалежності України кількість прямих інвестицій збільшилася з 0,2 до 58,1 млрд дол. США. За підсумками 2014 р., спостерігається спадна динаміка: якщо на початок року іноземний акціонерний капітал становив 56,8 млрд дол. США, то вже через півроку (станом на 01.07.2014 р.) – 50,0 млрд дол. США.

Незважаючи на вищенаведені дані, фондовий ринок залишається низькокапіталізованим та малоліквідним. Існує ряд специфічних передумов, без розв'язання яких неможливо говорити про подальший розвиток

ринку. Перш за все, існує така проблема, як закритість: менше ніж 10% акцій перебувають у вільному обігу. До того ж кількість компаній, з акціями яких укладено угоди, залишається незначною.

Стримувальними факторами ефективного функціонування вітчизняного фондового ринку є: незрілість інституційної ролі інвесторів, що характеризується їх переважним прагненням до придбання цінних паперів з метою захоплення власності для отримання особистих вигід; низька ступінь готовності багатьох інституційних інвесторів, зокрема інститутів спільного інвестування, до роботи з реальними інвестиційними ресурсами; відсутність умов для розміщення населенням коштів на фондовому ринку; низька активність населення на ринку, що пов'язано із загальним рівнем фінансової грамотності населення України; нерозумінням ролі фондового ринку та сутності його фінансових інструментів; недовіра населення до фінансових інструментів довгострокового вкладення капіталу та низький рівень доходів населення [5].

Однією з перешкод подальшого розвитку фондового ринку України є переважання вторинного ринку над первинним. Відомо, що близько 80% від загального обсягу торгів відбувається серед іноземних учасників, що свідчить про незадоволення потреб внутрішніх інвесторів. Така ситуація свідчить про значний вплив іноземних учасників на діяльність українського фондового ринку. Як результат, вітчизняні інвестори не мають достатніх грошових ресурсів, щоб протистояти іноземному капіталу, а тому змушені розвиватись у напрямі, заданому ззовні.

Загалом для фондового ринку України на сучасному економічному етапі характерні такі специфічні тенденції:

- низька ліквідність обігу вітчизняних цінних паперів;
- недостатнє нормативне регулювання базових аспектів функціонування ринку;
- низька частка біржового сегмента в структурі всього фінансового ринку;
- обмежена кількість ліквідних фінансових інструментів для формування активів інституціональних інвесторів.

У 2014 р. перед фінансовою системою України постали нові загрози, які спричинили подальшу розбалансованість фінансового ринку у 2015 р., скоротилася економічна активність, знецінилася національна грошова одиниця, на кінець 2014 р. інфляція досягла 25%. У 2015 р. ринок фінансових послуг залишається дуже фрагментарним з низькою капіталізацією.

Для економіки України у 2015 р. характерними рисами є занадто високий рівень доларизації, готівкових розрахунків. Спостері-

гається тенденція до невідповідності економічної політики держави економічним реаліям у країні.

У світовій практиці існує три основні моделі державного регулювання внутрішніх фінансових ринків:

- модель єдиного регулятора – мегарегулятора;
- секторальна модель;
- модель перехресного регулювання [2].

На світові фінансові ринки та моделі регулювання ними постійно й суттєво впливають такі чинники:

- глобалізація світової економіки;
- консолідація діяльності банківських та небанківських фінансових установ;
- постійні кризи (міжнародні, регіональні, національні) фінансової сфери та пов'язаних з нею сфер (банківська сфера, сфера цінних паперів тощо) [3].

У сучасному світі найбільшого поширення набули дві моделі: модель мегарегулятора та секторальна модель (табл. 4).

Таблиця 4

**Моделі структур органів регулювання та нагляду  
за фінансовою системою в різних країнах**

| Країна            | Секторальна модель | Перехресне регулювання | Модель єдиного регулятора | Кількість органів нагляду | Центральний банк має завдання та повноваження нагляду |
|-------------------|--------------------|------------------------|---------------------------|---------------------------|-------------------------------------------------------|
| Австрія           |                    |                        | x                         | 1                         | x                                                     |
| Австралія         |                    | x                      |                           | 3                         |                                                       |
| Бельгія           |                    |                        | x                         | 1                         |                                                       |
| Білорусь          | x                  |                        |                           | 3                         | x                                                     |
| Болгарія          | x                  |                        |                           | 2                         | x                                                     |
| Великобританія    |                    |                        | x                         | 1                         |                                                       |
| Греція            | x                  |                        |                           | 3                         | x                                                     |
| Данія             |                    |                        | x                         | 1                         |                                                       |
| Ірландія          |                    |                        | x                         | 1                         |                                                       |
| Іспанія           | x                  |                        |                           | 3                         | x                                                     |
| Італія            | x                  | x                      |                           | 4                         | x                                                     |
| Казахстан         |                    |                        | x                         | 1                         | x                                                     |
| Китай             | x                  |                        |                           | 3                         | x                                                     |
| Кіпр              | x                  |                        |                           | 4                         | x                                                     |
| Латвія            |                    |                        | x                         | 1                         |                                                       |
| Литва             | x                  |                        |                           | 3                         | x                                                     |
| Люксембург        | x                  |                        |                           | 2                         |                                                       |
| Мальта            |                    |                        | x                         | 1                         |                                                       |
| Нідерланди        |                    | x                      |                           | 2                         | x                                                     |
| Німеччина         |                    |                        | x                         | 1                         | x                                                     |
| Польща            |                    |                        | x                         | 1                         |                                                       |
| Португалія        | x                  | x                      |                           | 3                         | x                                                     |
| Росія             | x                  |                        |                           | 3                         | x                                                     |
| Румунія           | x                  |                        |                           | 4                         | x                                                     |
| Словенія          | x                  |                        |                           | 3                         | x                                                     |
| Словаччина        |                    |                        | x                         | 1                         | x                                                     |
| США               | x                  |                        |                           | 5                         | x                                                     |
| Угорщина          |                    |                        | x                         | 1                         |                                                       |
| Україна           | x                  |                        |                           | 3                         | x                                                     |
| Франція           | x                  | x                      |                           | 4                         |                                                       |
| Фінляндія         | x                  |                        |                           | 2                         |                                                       |
| Швеція            |                    |                        | x                         | 1                         |                                                       |
| Чеська республіка |                    |                        | x                         | 1                         | x                                                     |
| Естонія           |                    |                        | x                         | 1                         |                                                       |

\* Побудовано за даними [1].



Модель мегарегулятора передбачає створення моделі об'єднаного, інтегрованого нагляду за всім фінансовим сектором (банківськими та небанківськими установами) у межах одного органу – мегарегулятора. Цей орган об'єднує в собі функції інших регулятивних органів, що входять до його складу [6]. Серед головних передумов створення єдиного регулятора необхідно виділити:

- високий рівень розвитку фінансового ринку та фінансових послуг і операцій;
- високий рівень розвитку, інтегрованості та складна структура сегментів і учасників ринку;
- універсалізація фінансового сектора.

Головними перевагами моделі єдиного регулятора, є таке:

- можливість здійснення нагляду й контролю за фінансовими конгломератами та складними фінансовими інструментами, продуктами;
- можливість здійснення уніфікованого підходу до різних типів фінансових інститутів;
- можливість здійснення моніторингу всієї фінансової системи, оперативне реагування на різноманітні обставини та ризики, запровадження необхідних заходів;
- економія коштів за рахунок скорочення інших державних наглядових структур.

Секторальна або традиційна модель передбачає чіткий розподіл завдань та функцій між органами, які окремо здійснюють нагляд за кожним з основних секторів (сегментів) фінансового ринку: банківським, страховим, сектором ринку цінних паперів. Що стосується головних переваг секторальної моделі, то це:

- високий рівень компетенції та обізнаності наглядового органу кожного із секторів зі специфікою та особливостями їх функціонування;
- можливість розробки якісних функціональних нормативних документів.

Однак ця модель має ряд суттєвих недоліків. Основними недоліками секторальної моделі є таке:

- зростання кількості складних фінансових операцій, труднощі наглядових органів при здійсненні класифікації та оцінювання фінансових продуктів і ризиків;
- консолідація банківських та небанківських фінансових установ;
- зростання кількості наглядових і регуляторних установ та витрат на їх утримання;
- недостатня координація й взаємодія між наглядовими органами тощо.

Модель перехресного регулювання передбачає передачу повноважень з пруденційного нагляду одному органу, а повноважень з регулювання комерційних операцій на фінансовому ринку – іншому. Ця модель є найменш використовуваною серед країн світу.

Незважаючи на різні засади створення та функціонування моделей державного регулювання фінансових ринків, слід звернути увагу на той факт, що у значної частки країн головним ключовим органом є центральний банк [1].

Модель, відповідно до якої сьогодні розбудовується фондовий ринок в Україні, має як універсальні, так і особливі риси. Універсальність полягає в тому, що вона складається з елементів, характерних для ринку цінних паперів інших країн (державний контроль за РЦП, наявність біржового та позабіржового сегментів, створення інфраструктурних інструментів, інвестиційних фондів, інвестиційних компаній, обіг дематеріалізованих цінних паперів, законодавче регулювання фондового ринку, випуску цінних паперів та закріплення переліку ЦП, публікація емітентами щорічного звіту, державне ліцензування посередницької діяльності). Серед особливостей, які притаманні українському фондовому ринку, слід назвати такі: перевага первинного ринку, випуск емітентами своїх акцій, невелика питома вага акціонерного ринку, самокоригування цінних паперів, недостатня проінформованість інвесторів про державні та місцеві боргові ЦП, низький рівень забезпечення майбутніх доходів.

#### IV. Висновки

В Україні на сьогодні працює секторальна модель регулювання фінансового ринку, але криза фінансової системи України 2008–2009 рр. засвідчила недосконалість обраної моделі регулювання фінансового ринку,

Необхідно створити такі умови у фінансовому секторі, які забезпечать інвестування приватного сектора з таких джерел, як кредити надійних банків, добре розвинений фондовий ринок, венчурний капітал та інші фінансові інструменти, а для цього необхідно побудувати прозору державну фінансову політику в напрямі регулювання фінансового ринку із поданням чітких та зрозумілих інструментів і механізмів регулювання й забезпеченням відповідного рівня захисту прав інвесторів та акціонерів.

Для досягнення зростання в середньостроковому періоді необхідне зміцнення макроекономічної та фінансової стабільності, запровадження широкомасштабних структурних реформ, спрямованих на покращення бізнес-середовища й інвестиційного клімату, підвищення конкурентоспроможності України на світовому ринку. Необхідні ефективна монетарна та фінансова політика, комплексні довгострокові фінансові та економічні реформи для залучення інвестицій на середньостроковий період.

#### Список використаної літератури

1. Кизима Г. М. Моделі регулювання фінансових ринків: сутність та особливості

- [Електронний ресурс] / Г. М. Кизима // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2011. – № 12. – Режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=369>.
2. Матросов С. В. Европейский фондовый рынок / С. В. Матросов. – Москва : Экзамен, 2010. – 192 с.
  3. Мошенский С. З. Рынок ценных бумаг: трансформационные процессы / С. З. Мошенский. – Москва : Экономика, 2010. – 240 с.
  4. Наконечна О. С. Особливості функціонування фондового ринку України [Електронний ресурс] / О. С. Наконечна, Н. В. Рощина // Ефективна економіка. – 2014. – № 12. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3854>.
  5. Новый курс: реформы в Украине 2010–2015. Национальная доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. – Київ : НБЦ НБУВ, 2010. – 232 с.
  6. Сысоева А. В. Перспективы регулирования деятельности кредитных организаций мегарегулятором / А. В. Сысоева // Юридическая работа в кредитной организации. – 2010. – № 3. – С. 67–72.
  7. Шпачук В. В. Система державного управління банківською системою / В. В. Шпачук // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 6. – С. 61–64.

Стаття надійшла до редакції 29.04.2015.

#### **Безбородова Т. В., Теряник Е. А. Современные модели регулирования финансовых рынков**

*В статье проведена оценка реального состояния развития финансового рынка в Украине, исследованы его особенности и факторы, влияющие на его развитие, определены тенденции его дальнейшего развития. Рассмотрены основные модели государственного регулирования финансовых рынков, их сущность, особенности, преимущества и недостатки, возможность их применения в Украине.*

**Ключевые слова:** финансовый рынок, финансовая система, фондовый рынок, инфраструктура, государственное регулирование, финансовые инструменты, контракты.

#### **Bezborodova T., Teryanik E. Modern Models of Regulation Of Financial Markets**

*Financial market development in Ukraine had a discrete and disproportionate: there was an increase of the banking sector, increase of emission activity in the securities market, at the same time, the development of non-banking market was difficult. The peculiarity of the Ukrainian stock market is that it was formed because of mass privatization. In Ukraine, all the components of the market infrastructure are transitional, immature.*

*The stock market is the weakest segment of the Ukrainian economy. His condition indicates a low level of investment climate, the contradictions of market reforms. The stock market of Ukraine on the degree of maturity and risks related to markets, which are in the early stages of its development. He was not able to withstand the fierce competition from the stock markets of developed countries for a limited amount of investment resources. On the Ukrainian stock market uses a wide range of financial instruments.*

*In international practice, there are three basic models of state regulation of domestic financial markets: the model of a single regulator – the mega-regulator; sectoral model; model of cross-regulation. Despite the different bases of creation and functioning models of state regulation of the financial markets, we should pay attention to the fact that a large part of the main body of the core is the central bank.*

*The model according to which the stock market is being built today in Ukraine is both universal and specific features. In Ukraine today operates sectoral model of regulation of the market, but the crisis of the financial system of Ukraine has shown the imperfection of the chosen model of financial market regulation.*

**Key words:** financial markets, the financial system, stock market, infrastructure, government regulation, financial instruments, contracts.

УДК 657.01

**М. В. Болдуєв**доктор наук з державного управління, професор  
Класичний приватний університет**УДОСКОНАЛЕННЯ ЕЛЕМЕНТІВ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

*У статті здійснено узагальнення пріоритетів і ролі компонентів системи внутрішнього контролю в забезпеченні сукупності критеріїв достовірності бухгалтерської звітності, а також обґрунтовано комплекс завдань управління організацією, який може служити базою для формування організаційних структур управління.*

**Ключові слова:** супутні аудиторські послуги, система внутрішнього контролю, інформаційне забезпечення, функції, елементи.

**I. Вступ**

Одним з актуальних і складних завдань у сфері надання супутніх аудиту послуг є розробка системи внутрішнього контролю організації та її елементів. Це потребує якісно нового теоретичного осмислення суті й ролі інформаційного забезпечення внутрішнього контролю в управлінні підприємством. Актуальним завданням є перехід від традиційної пасивної констатації фактів господарського життя до активних, ефективних методів накопичення інформації, що є реальною основою підвищення ефективності функціонування системи внутрішнього контролю на підприємстві.

Дослідженню проблем внутрішнього контролю та споріднених з ним обліково-аналітичних функцій присвячені праці українських та російських науковців: В. Д. Андрєєва, М. Т. Білухи, А. М. Богомолова, В. В. Бурцева, Ф. Ф. Бутинця, Б. І. Валуєва, Е. К. Гільде, С. Ф. Голова, Ю. А. Данилевського, Ф. Л. Дефліза, Н. І. Дорош, І. М. Дмитренко, Є. В. Калюги, М. Д. Корінько, Л. М. Крамаровського, М. В. Кужельного, А. М. Кузьмінського, В. Ф. Максимової, Г. В. Максимової, М. В. Мурашка, Л. В. Нападовської, В. Ф. Палія, В. П. Пантелєєва, О. А. Петрик, І. І. Пилипенка, М. С. Пушкаря, Дж. Робертсона, В. С. Рудницького, Я. В. Соколова, В. В. Сопки, Л. В. Сотникової, Л. О. Сухаревої, М. Г. Чумаченка, В. О. Шевчука та ін.

Визначаючи цінність отриманих результатів науковців – попередників, слід зауважити, що праць, присвячених комплексному вивченню проблем теорії та практики формування елементів системи внутрішнього контролю суб'єктів господарювання, недостатньо. Залишається невизначеною низка питань теоретичного, методологічного й організаційного характеру щодо розробки системи внутрішнього контролю організації та її елементів у процесі надання супутніх аудиту послуг.

**II. Постановка завдання**

Мета статті – визначити напрями вдосконалення елементів системи внутрішнього контролю суб'єктів господарювання в процесі надання супутніх аудиторських послуг.

**III. Результати**

Згідно з міжнародними стандартами аудиту "Оцінка ризиків та внутрішній контроль", аудитор повинен повідомити в найкоротший термін управлінський персонал відповідного рівня відповідальності про суттєві недоліки організації або функціонування систем бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю, що були ним виявлені [6]. Аудиторська організація готує рекомендації з удосконалення елементів СВК, до звіту аудитора включають пропозиції щодо можливих напрямів усунення суттєвих недоліків, підвищення надійності СВК у виявленні помилок і недоліків. Аудиторська організація може запропонувати економічному суб'єкту сприяння у виконанні рекомендацій щодо вдосконалення СВК [5].

У процесі проведення в економічного суб'єкта аудиторської перевірки здійснюється оцінювання якості організації бухгалтерського обліку, економічної безпеки систем бухгалтерського обліку й внутрішнього контролю тощо. Для вибору найзначущих напрямів удосконалення СВК доцільно розглянути значення пріоритетів і роль компонентів СВК у забезпеченні сукупності критеріїв достовірності бухгалтерської звітності (табл. 1).

До основних елементів СВК належать організаційна та функціональна структури управління, результативним підходом до формування яких є морфологічний аналіз, що дає можливість встановити сукупність необхідних елементів системи, яка аналізується шляхом вивчення складу і взаємозв'язків її складових. При формуванні та вдосконаленні структур управління об'єктом дослідження повинен бути не якийсь окремих об'єкт, а господарська система, у межах якої реалізується повний цикл розширеного відтворення [2; 4].

## Пріоритети елементів системи внутрішнього контролю

| Елементи СВК                                                                                                                                                | Пріоритети          | Критерії вірогідності бухгалтерської звітності |                 |        |           |         |              |          |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|------------------------------------------------|-----------------|--------|-----------|---------|--------------|----------|
|                                                                                                                                                             |                     | Реальності                                     | Обґрунтованості | Оцінки | Розкриття | Повноти | Прийнятності | Точності |
| А                                                                                                                                                           | Б                   | 1                                              | 2               | 3      | 4         | 5       | 6            | 7        |
| <i>Елементи контрольного середовища:</i><br>Стиль і основні принципи управління:<br>Організаційна структура<br>Розподіл відповідальності й повноважень      | 0,4<br>0,33<br>0,29 | +                                              | +               | +      |           |         |              |          |
| <i>Елементи системи бухгалтерського обліку і засоби контролю:</i><br>Ведення журналів реєстрації документів і застосування послідовної нумерації документів | 0,09                | +                                              | +               |        |           | +       |              |          |
| Ведення журналів реєстрації руху товарно-матеріальних цінностей                                                                                             | 0,09                | +                                              | +               |        |           | +       |              |          |
| Проведення раптових інвентаризацій та інших перевірок                                                                                                       | 0,05                | +                                              |                 |        |           | +       |              |          |
| Інвентаризації при зміні матеріально-відповідальних осіб                                                                                                    | 0,08                | +                                              |                 |        |           | +       |              |          |
| Контроль за виконанням посадових інструкцій                                                                                                                 | 0,24                |                                                | +               |        |           |         | +            |          |
| Контроль за виконанням документів                                                                                                                           | 0,13                | +                                              |                 |        |           |         | +            |          |
| Контроль за нетиповими операціями                                                                                                                           | 0,17                | +                                              | +               |        | +         |         |              |          |
| Контроль за відповідністю даних первинних документів і активів, що у них відображаються                                                                     | 0,13                | +                                              | +               |        |           | +       |              |          |
| Контроль за відповідністю даних первинного, аналітичного, синтетичного, зведеного обліку та звітності                                                       | 0,18                |                                                |                 |        |           | +       | +            | +        |
| Наявність і виконання графіка інвентаризацій активів та зобов'язань                                                                                         | 0,09                | +                                              |                 |        |           | +       |              |          |
| Наявність і виконання договорів про матеріальну відповідальність                                                                                            | 0,05                | +                                              |                 |        |           |         |              |          |
| Наявність і використання системи підтвердження повноважень                                                                                                  | 0,09                | +                                              | +               | +      |           |         |              |          |
| Безперервність, суцільний характер (повнота) обліку                                                                                                         | 0,19                |                                                |                 |        |           | +       |              |          |
| Забезпечення умов збереження майна та документації                                                                                                          | 0,28                | +                                              |                 |        |           | +       |              |          |
| Обґрунтування застосовуваних способів обліку, відмінних від передбачених нормативними документами                                                           | 0,11                | +                                              | +               | +      |           |         |              |          |
| Обґрунтування застосовуваних способів обліку за відсутності нормативних документів                                                                          | 0,08                |                                                | +               | +      |           |         |              |          |
| Правильне використання валюти бухгалтерського обліку                                                                                                        | 0,08                |                                                |                 | +      |           |         |              | -        |
| Застосування довіреностей при здійсненні операцій                                                                                                           | 0,04                | +                                              |                 |        |           |         |              |          |
| Правильне віднесення витрат за періодами                                                                                                                    | 0,12                |                                                |                 |        | +         |         |              |          |
| Перевірка санкціонування господарських операцій і дотримання повноважень                                                                                    | 0,37                | +                                              | +               | +      |           |         |              |          |
| Перевірка взаємозв'язків господарських операцій                                                                                                             | 0,09                |                                                |                 |        |           | +       | +            | +        |
| Перевірка дотримання нормативних актів, норм, нормативів                                                                                                    | 0,25                |                                                | +               |        |           |         |              | +        |
| Перевірка дотримання облікової політики                                                                                                                     | 0,4                 |                                                |                 | +      | +         |         | +            |          |
| Наявність та зміст робочого плану рахунків                                                                                                                  | 0,46                |                                                |                 |        | +         |         |              |          |
| Роздільний облік майна власного та інших організацій                                                                                                        | 0,06                |                                                |                 |        |           |         | +            | +        |
| Роздільний облік поточних і капітальних витрат                                                                                                              | 0,04                |                                                |                 |        |           |         | +            | +        |
| Розробка і використання інструкції про порядок прийому, зберігання, введення в експлуатацію, відпуск та списання товарно-матеріальних цінностей             | 0,36                | +                                              | +               | +      |           |         |              |          |
| Дотримання принципів документальності та своєчасності обліку                                                                                                | 0,160,18            |                                                | +               |        |           | +       |              |          |
| Технологія ведення обліку та формування внутрішньої і зовнішньої звітності                                                                                  | 0,26                |                                                |                 |        |           |         |              | +        |

Аналіз поєднань складу елементів об'єкта управління та основних управлінських функцій дає можливість встановити сукупність управлінських завдань.

У керованій підсистемі доцільно диференціювати техніко-економічні, фінансово-економічні процеси, соціально та психолого-економічні аспекти діяльності організації, елементи зовнішнього середовища. До основних функцій управління, як відомо, належать планування, облік, контроль, аналіз і регулювання. Досвід реформування економіки в Україні засвідчив, що функції внутрішньофірмового планування в умовах ринкових відносин не втрачають актуальності. Вислів: "Чим більше ринку, тим важливіше план" повною мірою виправданий.

Планування в часі й за призначенням розподіляється на перспективне, поточне, оперативне. Поточне планування здійснюють на період до одного року, перспективне – на термін більше року і призначене головним чином для розробки стратегії діяльності підприємства. Період оперативного планування – до місяця. Такі управлінські функції, як облік, контроль і аналіз, також можна класифікувати за ознаками часу і призначення. Облік розподіляється на оперативний, бухгалтерський і статистичний, контроль і аналіз – на попередній (перспективний, стратегічний), поточний (оперативний) і наступний (ретроспективний). Виділення оперативного обліку відповідає класифікації управлінських функцій за фактором часу, бухгалтерського і статистичного – за призначенням. У змісті бухгалтерського обліку вітчизняними та зарубіжними фахівцями виділяються управлінський і фінансовий облік. Регулювання включає підготовку і реалізацію управлінських рішень.

Перелічені управлінські функції в поєднанні з об'єктами управління утворюють контури техніко-економічного, фінансового управління, управління соціально-психологічними аспектами діяльності організації, зовнішнім середовищем.

У табл. 2 подано комплекс завдань управління організацією, який може служити базою для формування організаційних структур управління. Ідентифікатори в клітинах таблиці відображають управлінські завдання і їх комплекси. Наприклад, 11111 – перспективне планування потреби в засобах праці та ефективності їх використання; 11121 – оперативний облік засобів праці; 21122 – бухгалтерський облік основного капіталу; 10012 – поточне техніко-економічне планування тощо.

Функція планування включає завдання перспективного техніко-економічного (завдання 11011–13511); фінансового (завдання 21011–23211) планування; планування соціально- та психолого-економічних аспектів

діяльності (комплекс завдань 30011); екологічних заходів (комплекс завдань 40011); зовнішньоекономічної діяльності (комплекс завдань 50011).

Аналогічно зміст поточного та оперативного планування; завдання 11012–13512; 11013–13513 розкривають зміст техніко-економічного планування; 21012–23212; 21013–23213 – фінансового планування.

Комплекс завдань обліку, контролю та аналізу поділяється на групи:

- оперативний облік техніко-економічних (11021–13521) і фінансово-економічних (21021–23221) аспектів діяльності;
- бухгалтерський (фінансовий) облік (21021–23221);
- статистичний облік (10023–13523, 21023–23223);
- контроль за фінансово-економічними (11031–23233), соціально- та психолого-економічними (30031–30033) аспектами діяльності;
- екологічний контроль (40031–40033);
- контроль за зовнішньоекономічною діяльністю (50023–50033);
- управлінський (11041–13543), фінансовий (21041–21043) аналіз;
- аналіз соціально- та психолого-економічних аспектів діяльності (30041–30043);
- екологічний аналіз (40041–40043);
- аналіз зовнішньоекономічної діяльності (50041–50043);
- регулювання фінансово-господарської діяльності (11051–50052).

У змісті техніко-економічного управління виділяються завдання управління: засобами праці (11111–11152); предметами праці (11211–11252); трудовими ресурсами (11311–11352); продукцією (роботами, послугами) (12211–12352); технічною підготовкою виробництва (13011–13052); маркетингом (13211–13252); постачанням (13311–13352); виробництвом (13411–13452); збутом (13511–13552).

До фінансового управління належать завдання управління основним капіталом (21111–21152); оборотним капіталом (21211–21252); фінансовими результатами (22011–22052); витратами (23111–23252); управління розрахунковими відносинами (23211–23252).

Перелічені сукупності управлінських завдань розподіляють між службами й персоналом управління. Для комплексної реалізації таких загальносистемних функцій, як планування та бухгалтерський (фінансовий) облік, призначають відділи планування та бухгалтерія. Відділ планування, як правило, орієнтований на реалізацію завдань поточного техніко-економічного та фінансового планування, статистичного обліку; бухгалтерія виконує завдання бухгалтерського (фінансового) обліку. На фінансовий відділ

Таблиця 2

## Комплекс завдань управління організацією

| Елементи об'єкта управління                | Функції управління |         |                 |                  |                     |                   |                 |                  |                |                 |                  |                |                     |                      |  |
|--------------------------------------------|--------------------|---------|-----------------|------------------|---------------------|-------------------|-----------------|------------------|----------------|-----------------|------------------|----------------|---------------------|----------------------|--|
|                                            | 1. Планування      |         |                 | 2. Облік         |                     |                   | 3. Контроль     |                  |                | 4. Аналіз       |                  |                | 5. Регулювання      |                      |  |
|                                            | Перспек-<br>тивне  | Поточне | Опера-<br>тивне | Опера-<br>тивний | Бухгалтер-<br>ський | Статис-<br>тичний | Попе-<br>редній | Опера-<br>тивний | Наступ-<br>ний | Попе-<br>редній | Опера-<br>тивний | Наступ-<br>ний | Прийняття<br>рішень | Реалізація<br>рішень |  |
| A                                          | 1.1                | 1.2     | 1.3             | 2.1              | 2.2                 | 2.3               | 3.1             | 3.2              | 3.3            | 4.1             | 4.2              | 4.3            | 5.1                 | 5.2                  |  |
| 1. Техніко-економічні аспекти діяльності   | 10011              | 10012   | 10013           | 10021            | 10022               | 10023             | 10031           | 10032            | 10033          | 10041           | 10042            | 10043          | 10051               | 10052                |  |
|                                            | 11011              | 11012   | 11013           | 11021            | 11022               | 11023             | 11031           | 11032            | 11033          | 11041           | 11042            | 11043          | 11051               | 11052                |  |
|                                            | 11111              | 11112   | 11113           | 11121            | 11122               | 11123             | 11131           | 11132            | 11133          | 11141           | 11142            | 11143          | 11151               | 11152                |  |
|                                            | 11211              | 11212   | 11213           | 11221            | 11222               | 11223             | 11231           | 11232            | 11233          | 11241           | 11242            | 11243          | 11251               | 11252                |  |
| 1.1.2. Предмети праці                      | 11311              | 11312   | 11313           | 11321            | 11322               | 11323             | 11331           | 11332            | 11333          | 11341           | 11342            | 11343          | 11351               | 11352                |  |
|                                            | 12011              | 12012   | 12013           | 12021            | 12022               | 12023             | 12031           | 12032            | 12033          | 12041           | 12042            | 12043          | 12051               | 12052                |  |
|                                            | 12111              | 12112   | 12113           | 12121            | 12122               | 12123             | 12131           | 12132            | 12133          | 12141           | 12142            | 12143          | 12151               | 12152                |  |
|                                            | 12211              | 12212   | 12213           | 12221            | 12222               | 12223             | 12231           | 12232            | 12233          | 12241           | 12242            | 12243          | 12251               | 12252                |  |
| 1.2.3. Послуги                             | 12311              | 12312   | 12313           | 12321            | 12322               | 12323             | 12331           | 12332            | 12333          | 12341           | 12342            | 12343          | 12351               | 12352                |  |
|                                            | 13011              | 13012   | 13013           | 13021            | 13022               | 13023             | 13031           | 13032            | 13033          | 13041           | 13042            | 13043          | 13051               | 13052                |  |
|                                            | 13111              | 13112   | 13113           | 13121            | 13122               | 13123             | 13131           | 13132            | 13133          | 13141           | 13142            | 13143          | 13151               | 13152                |  |
|                                            | 13211              | 13212   | 13213           | 13221            | 13222               | 13223             | 13231           | 13232            | 13233          | 13241           | 13242            | 13243          | 13251               | 13252                |  |
| 1.3.2. Маркетинг                           | 13311              | 13312   | 13313           | 13321            | 13322               | 13323             | 13331           | 13332            | 13333          | 13341           | 13342            | 13343          | 13351               | 13352                |  |
|                                            | 13411              | 13412   | 13413           | 13421            | 13422               | 13423             | 13431           | 13432            | 13433          | 13441           | 13442            | 13443          | 13451               | 13452                |  |
|                                            | 13511              | 13512   | 13513           | 13521            | 13522               | 13523             | 13531           | 13532            | 13533          | 13541           | 13542            | 13543          | 13551               | 13552                |  |
|                                            | 20011              | 20012   | 20013           | 20021            | 20022               | 20023             | 20031           | 20032            | 20033          | 20041           | 20042            | 20043          | 20051               | 20052                |  |
| 2. Фінансово-економічні аспекти діяльності | 21011              | 21012   | 21013           | 21021            | 21022               | 21023             | 21031           | 21032            | 21033          | 21041           | 21042            | 21043          | 21051               | 21052                |  |
|                                            | 21111              | 21112   | 21113           | 21121            | 21122               | 21123             | 21131           | 21132            | 21133          | 21141           | 21142            | 21143          | 21151               | 21152                |  |
|                                            | 21211              | 21212   | 21213           | 21221            | 21222               | 21223             | 21231           | 21232            | 21233          | 21241           | 21242            | 21243          | 21251               | 21252                |  |
|                                            | 22011              | 22012   | 22013           | 22021            | 22022               | 22023             | 22031           | 22032            | 22033          | 22041           | 22042            | 22043          | 22051               | 22052                |  |
| 2.2.2. Фінансові результати                | 22111              | 22112   | 22113           | 22121            | 22122               | 22123             | 22131           | 22132            | 22133          | 22141           | 22142            | 22143          | 22151               | 22152                |  |
|                                            | 22211              | 22212   | 22213           | 22221            | 22222               | 22223             | 22231           | 22232            | 22233          | 22241           | 22242            | 22243          | 22251               | 22252                |  |
|                                            | 22311              | 22312   | 22313           | 22321            | 22322               | 22323             | 22331           | 22332            | 22333          | 22341           | 22342            | 22343          | 22351               | 22352                |  |
|                                            | 23011              | 23012   | 23013           | 23021            | 23022               | 23023             | 23031           | 23032            | 23033          | 23041           | 23042            | 23043          | 23051               | 23052                |  |
| 2.3.1. Фінансові відносини                 | 23111              | 23112   | 23113           | 23121            | 23122               | 23123             | 23131           | 23132            | 23133          | 23141           | 23142            | 23143          | 23151               | 23152                |  |
|                                            | 23211              | 23212   | 23213           | 23221            | 23222               | 23223             | 23231           | 23232            | 23233          | 23241           | 23242            | 23243          | 23251               | 23252                |  |
|                                            | 30011              | 30012   | 30013           | 30021            | 30022               | 30023             | 30031           | 30032            | 30033          | 30041           | 30042            | 30043          | 30051               | 30052                |  |
|                                            | 40011              | 40012   | 40013           | 40021            | 40022               | 40023             | 40031           | 40032            | 40033          | 40041           | 40042            | 40043          | 40051               | 40052                |  |
| 5. Зовнішньоекономічна діяльність          | 50011              | 50012   | 50013           | 50021            | 50022               | 50023             | 50031           | 50032            | 50033          | 50041           | 50042            | 50043          | 50051               | 50052                |  |

покладають завдання оперативного управління фінансовими ресурсами, доходами, витратами й фінансовими результатами, розрахунковими відносинами з партнерами. У віданні служб управління маркетингом, зовнішньоекономічною діяльністю, постачанням, виробництвом, збутом, техніко-технологічних підрозділів завдання оперативного планування, обліку, контролю, аналізу й регулювання відповідних аспектів діяльності організації. Кадрові служби об'єднують завдання управління трудовими ресурсами, соціально-та психолого-економічними аспектами діяльності організації.

У ринкових умовах в головних організаціях великих виробничих і постачальницько-збутових територіально розподілених комплексів необхідно здійснювати функції стратегічного управління, прогнозування, перспективного планування, комплексного економічного аналізу й контролю, які доцільно об'єднати в службі стратегічного управління та внутрішнього аудиту.

Якщо обсягів робіт з функціонально однорідним комплексом завдань недостатньо

для створення відділу або групи в структурі управління, то для реалізації відповідних завдань передбачені окремі фахівці, а також забезпечується інтеграція декількох функцій у повноваженнях фахівців.

Визначення видів, процесів та елементів діяльності аналізованих організацій дає можливість на основі типового складу функцій і завдань управління виділити елементи, які характерні для конкретного суб'єкта. Наприклад, у торговельних, постачальницько-збутових організаціях переважають процеси постачання, збуту, маркетингової діяльності, що зумовлює особливості функціональної структури управління цими організаціями.

Порівняння принципової для організацій кожної галузі й виду діяльності та діючої в аналізованого суб'єкта структури управління дає можливість сформулювати пропозиції щодо вдосконалення останньої. Цілям збору та систематизації даних про діючу в суб'єкта господарювання організаційну й функціональну структури управління, інших елементів СВК, відповідає анкета, зміст якої відображено в табл. 3.

Таблиця 3

#### Анкета обстеження організаційної та функціональної структури управління як елемента СВК

|                                                                                                               |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Найменування відділу, сектора, групи                                                                       |
| 2. Прізвище, ім'я, по батькові                                                                                |
| 3. Робочий телефон                                                                                            |
| 5. Посада                                                                                                     |
| 6. Сформулюйте цілі Вашої роботи                                                                              |
| 7. Дайте опис виконуваних Вами робіт (вирішуваних завдань), у тому числі по кожній роботі (завданні) вкажіть: |
| 7.1. Найменування роботи (завдання)                                                                           |
| 7.2. Використовувані для виконання робіт комп'ютерні програми та обчислювальна техніка                        |
| 7.3. Якими нормативними документами Ви керуєтеся при виконанні роботи                                         |
| 7.4. Частота й терміни виконання робіт (наприклад, щодня, щотижня, щомісяця тощо)                             |
| 7.5. Форми вихідних документів (додайте)                                                                      |
| За кожним вихідним документом укажіть:                                                                        |
| 7.5.1. Призначення документа                                                                                  |
| 7.5.2. Частота й терміни отримання документа, приблизна кількість рядків                                      |
| 7.5.3. Кому передається документ (одержувач)                                                                  |
| 7.5.4. Опишіть, будь ласка, порядок отримання вихідних документів                                             |
| 7.6. Форми вхідних документів (додайте)                                                                       |
| За кожним вхідним документом укажіть:                                                                         |
| 7.6.1. Від кого Ви отримуєте вхідні документи (джерела інформації)                                            |
| 7.6.2. Частота, строки отримання вхідних документів, кількість за період (щоденно, щодаки, щомісяця тощо)     |
| 8. Які труднощі Ви відчуваєте при виконанні своїх посадових обов'язків                                        |
| 9. Сформулюйте пропозиції щодо вдосконалення змісту та організації виконання Вашої роботи                     |

До ефективних засобів СВК належить контроль за господарськими фактами безпосередньо на етапі первинного облікового спостереження подій фінансово-господарської діяльності, у моменти, наближені до скоєння елементарних актів, що становлять складні процеси функціонування організації. Господарські операції, як правило, спочатку відображають у первинних розпорядчих повідомленнях, за даними яких проводиться оперативний попередній контроль. Після здійснення господарських операцій формуються первинні облікові дані, які є джерелами оперативного наступного контролю.

Співвідношення оперативного контролю за господарськими операціями та первинно-

го обліку не обмежується інформаційною функцією останнього. "Даючи дозвіл на здійснення тих чи інших операцій, посадові особи роблять дозвільні записи в первинних документах, завдяки чому первинні документи являють собою один з дієвих способів попереднього контролю. Широка реалізація в господарському обліку цієї функції дає можливість уникнути в багатьох випадках не лише правопорушень, а й нерационального використання господарських засобів" [1]. Здійснення контрольних функцій на початковій стадії обліку сприяє запобіганню втрат і непродуктивних витрат, виявленню чинників і умов, що породжують господарські порушення.

Виконуючи роль джерела й засобу оперативного контролю за господарськими операціями, первинна інформація є разом з тим об'єктом контролю. Перевірка законності та економічної доцільності господарських операцій органічно пов'язана з виявленням достовірності первинних даних. Під достовірністю даних на етапі збору та реєстрації розуміється ступінь адекватності первинних повідомлень процесам, що відбуваються [3]. Забезпечення повноти, своєчасності, правильності первинного обліку, який становить початкову стадію всіх видів обліку, є необхідною умовою якісного виконання управлінських робіт. Близько 80% неправильних розрахунків здійснюють через низьку точність та об'єктивність первинної інформації. Господарські порушення не виключені як при складанні розпорядчих документів, так і при реєстрації даних первинного обліку. Наприклад, при оформленні комплектувальних відомостей майстер може змінити перелік деталей у вузлах або вхідний залишок з метою приховування недостач, а бухгалтеру важко виявити подібні факти через обсяг номенклатури деталей. Залежність заробітку працівників від норм часу нерідко призводить до спотворення останніх.

Згідно з аналізом матеріалів інвентаризацій незавершеного виробництва на підприємствах машинобудування м. Запоріжжя показали, що понад 30% неврахованих відхилень становить неоформлений брак, до 10% – втрати деталей при передачі із цеху в цех, близько 20% – приписки виробітку. Помилки при заповненні первинних документів призводять до утворення надлишків, нестач, пересортиці.

Організація контролю за первинними даними у взаємозв'язку з перевіркою законності та економічної доцільності господарських операцій сприяє розвитку семантичних аспектів проблеми забезпечення достовірності інформації на етапі збору та реєстрації.

Попередній контроль за цими розпорядчими документами, а також, тими що підтверджують різновиди та обсяг подій, здійснюють посадові особи, на яких покладено обов'язки формувати й підписувати первинну документацію. Управлінський персонал, використовуючи нормативно-правові акти, плани, кошториси й нормативи, облікові відомості, встановлює правомірність та економічну доцільність господарських операцій. Документи піддають і формальній перевірці, в процесі якої визначають послідовність, повноту і правильність запису даних, наявність підписів та інших обов'язкових реквізитів.

Виконанню оперативного контролю за господарськими операціями на стадії первинного обліку сприяє відображення в первинних документах одночасно нормативних, планових і фактичних значень показників,

порівняння яких дає можливість безпосередньо на стадії первинного обліку виявити необґрунтовані відхилення від вимог управлінських рішень. Запис розпорядчої, нормативно-довідкової інформації в первинних облікових документах, незалежно від носія даних, сприяє підвищенню відповідальності керівників і виконавців за якість виконуваної роботи.

Вимогам оперативного контролю за господарськими операціями відповідає реєстрація в єдиних носіях відомостей про взаємопов'язані події. Наприклад, у лімітній карті, як правило, фіксують дані про відпуск матеріальних цінностей у виробництво та їх повернення на склад. У карті обліку розкредитують матеріалів реєструють дані обліку виробітку, відомості про витрати матеріалів. На вдосконалення контрольних робіт на стадії первинного обліку спрямовані пропозиції щодо застосування накопичувальних документів замість разових і одноденних.

Рациональне і своєчасне здійснення оперативного контролю за господарськими операціями на стадії первинного обліку досягається на базі комп'ютерних систем бухгалтерського обліку та управління. Більше того, "професійний" контроль, як справедливо зазначає Р. Тіроф, повинен бути невід'ємною частиною процесу запису відомостей у носій, який є вихідним джерелом даних. Виконання контрольних функцій традиційними способами людиною може уповільнити процес використання первинних даних і ліквідувати одну з основних переваг автоматизації – здатність функціонувати в реальному темпі перебігу керованих процесів. На етапі первинного обліку машина повинна виконувати цілий ряд контрольно-організаційних функцій, які, як правило, забезпечує людина [7].

Організація оперативного контролю за господарськими операціями на стадії первинного обліку в автоматизованих системах бухгалтерського обліку та управління сприяє:

- задоволенню суперечливої вимоги підвищення одночасно оперативності та контрольно-аналітичних функцій первинного обліку;
- забезпеченню гнучкості первинного обліку за рахунок роздільної реєстрації кожної господарської операції без побоювання втратити взаємозв'язок між подіями й повідомленнями, що їх відображають;
- зниженню трудомісткості первинного обліку за рахунок виключення з первинних документів умовно-постійної та розпорядчої інформації, скороченню дублювання первинної інформації.

Таким чином, визначення пріоритетів елементів системи внутрішнього контролю, розробка, впровадження та систематичний супровід першочергових ланок СВК сприя-



ють своєчасному виявленню й запобіганню випадкових і навмисних помилок у здійсненні та бухгалтерському оформленні господарських операцій, зниженню ризику аудиторської діяльності.

#### IV. Висновки

Основою системи внутрішнього контролю є організаційна та функціональна структури управління, результативним підходом до формування яких є морфологічний аналіз, що дає можливість встановити сукупність необхідних елементів системи шляхом вивчення складу й взаємозв'язків її частин. Аналіз укрупнених схем системи управління дає можливість не лише виявити об'єкти та систематизувати зміст аудиту, а й є конструктивним при проектуванні функціональної структури управління організації.

До ефективних засобів СВК належить контроль за господарськими операціями безпосередньо на етапі первинного облікового спостереження подій фінансово-господарської діяльності, в моменти, наближені до здійснення конкретних господарських дій, що становлять складні процеси функціонування організації.

Здійснення контрольних функцій на початковій стадії обліку сприяє запобіганню втрат і непродуктивних витрат, виявленню чинників і умов, що породжують господарські порушення.

#### Список використаної літератури

1. Бобыр С. И. Контроль и ревизия хозяйственной деятельности промышленных

предприятий / С. И. Бобыр. – Москва : Высшая школа, 1975. – 849 с.

2. Бунда О. М. Моделювання ефективності систем обліку і внутрішнього контролю при проведенні аудиторської перевірки / О. М. Бунда // Вісник. – Львів, 2004. – № 517: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – С. 185–191.
3. Закалінська К. О. Аудиторська оцінка системи внутрішнього контролю: технологічний аспект / К. О. Закалінська // Збірник наукових праць. – Донецьк, 2009. – Т. 10: Серія: Економіка. – Вип. 122: Фінансово-банківські механізми державного управління економікою України. – С. 176–186.
4. Микитенко Т. В. Принципи внутрішнього контролю / Т. В. Микитенко // Методологія і методика незалежного аудиту і державного фінансового контролю. – Ірпінь, 2010. – С. 359–361.
5. Славгородська А. А. Аудиторські послуги – складова аудиторської діяльності / А. А. Славгородська // Аспекти стабільного розвитку економіки в умовах ринкових відносин : матер. V Міжнар. наук.-прак. конф. – Умань, 2011. – Ч. 2. – С. 113–115.
6. Стандарти аудиту та етики. – Київ : Парітет-інформ, 2010. – 712 с.
7. Тироф Р. Обработка данных в управлении / Р. Тироф – Москва : Мир, 1976. – Т. 1, 2. – 1231 с.

Стаття надійшла до редакції 20.05.2015.

#### **Болдуев М. В. Совершенствование элементов системы внутреннего контроля субъектов хозяйствования**

*В статье определены приоритеты и роль компонентов системы внутреннего контроля в обеспечении совокупности критериев достоверности бухгалтерской отчетности, а также обоснован комплекс задач управления организацией, который может служить базой для формирования организационных структур управления.*

**Ключевые слова:** сопутствующие аудиторские услуги, система внутреннего контроля, информационное обеспечение, функции, элементы.

#### **Bolduev M. Perfection of Elements of Internal Control Entities**

*In the article generalization of priorities and role of components of the internal checking system is carried out in providing of aggregate of criteria of authenticity of accounting control, and also grounded complex of tasks of management organization, which can serve as a base for forming of organizational structures of management.*

*One of the urgent and difficult tasks in the provision of audit related services is the development of the internal control organization and its elements. This requires a qualitatively new theoretical understanding of the essence and role of information internal control in enterprise management. An urgent task is to shift from the traditional passive statement of the facts of economic life in active, efficient operating methods collect information that is the real basis for increasing the efficiency of the internal control system in the enterprise.*

*In the course of the economic entity in the audit carried out evaluation of quality accounting, economic security accounting systems and internal controls and so on. To select the most important areas of improvement of the internal control system appropriate to consider the priorities and values the role of the components of internal control set of criteria to ensure the reliability of financial statements.*

*The main elements of the internal control system belongs to the organizational and functional management structure, effective approach to the formation of which is a morphological analysis which*

*enables to establish a set of required elements of the system being analyzed by studying the structure and relationships of its parts. In forming and improving governance structures object of study should not be a separate object, and economic system, in which implemented a full cycle of expanded reproduction.*

*By means of effective internal control system applies control business operations directly on the initial stage of an observation event of financial and economic activity, moments close to taking concrete economic actions that are complex processes functioning organization.*

*Implementation of control functions at an early stage accounting helps prevent loss and overhead, revealing the factors and conditions that give rise to economic disturbances.*

**Key words:** *concomitant public accountant services, internal checking system, informative providing, functions, elements.*

УДК 336.7:338.2

**О. М. Гнєзділова**кандидат економічних наук, доцент  
Класичний приватний університет**УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК У СИСТЕМІ БАНКІВСЬКОГО КОНТРОЛІНГУ**

*У статті узагальнено підходи до поняття “контролінг” і запропоновано авторську концепцію суті банківського контролінгу й місця в ньому управлінського обліку.*

**Ключові слова:** управлінський облік, контролінг, планування, облік, аналіз.

**I. Вступ**

Підвищення рівня конкурентоспроможності – це проблема як окремо взятого комерційного банку, так і всієї банківської системи в цілому. Розвиток конкуренції в банківському секторі зумовлює необхідність модернізації системи управління, яка забезпечує довгострокове функціонування банку. У складі інструментів такої модернізації чільне місце посідає банківський контролінг. Більшість банків уже усвідомило, що інтуїтивні методи ведення бізнесу не можуть забезпечити успішне функціонування банку в сучасних ринкових умовах.

Необхідно прогнозувати розвиток ринкової ситуації і на основі цього прогнозу планувати діяльність банку для своєчасного реагування на кон'юнктуру ринку. Від планування витрат та розрахунку собівартості банківських продуктів і послуг необхідно переходити до управління доходами та витратами, а також рентабельністю.

У зарубіжних країнах контролінг як інструмент ефективного банківського менеджменту використовують уже давно, і українським банкам також необхідно впроваджувати його в свою практику.

Питання контролінгу та оцінювання його ефективності досліджувала низка вітчизняних та зарубіжних учених.

З-поміж зарубіжних учених, що зробили значний внесок у розвиток теорії та практики контролінгу, відзначимо таких, як А. Дайлє, Є. Майєр, Р. Манн, Д. Хан та ін.

Серед вітчизняних науковців проблеми контролінгу розглядали О. В. Арев'єва, С. М. Петренко, М. С. Пушкар, І. І. Цигилик та ін. Зокрема, доцільно відзначити наукові праці Н. П. Шульги та Я. В. Догадайло. Високо оцінюючи здобутки цих науковців, необхідно зауважити, що проблема контролінгу висвітлена переважно з позицій виробничого підприємства. Теоретична невідпрацьованість та велика практична цінність упровадження контролінгу у вітчизняних банках зумовили необхідність проведення по-

дальшого наукового дослідження, визначити його мету та завдання.

**II. Постановка завдання**

Мета статті – вивчити й узагальнити підходи до поняття “контролінг”; запропонувати авторську концепцію суті банківського контролінгу і місця в ньому управлінського обліку.

**III. Результати**

Поняття “контролінг” походить від англійського “to control”, яке в економічному розумінні означає управління, спостереження, контроль [5, с. 15]. Але контролінг не зводиться до простої системи контролю, а охоплює значно ширшу сферу діяльності підприємства та банку зокрема.

Контроль як поняття, на відміну від контролінгу, трактується в контексті нагляду, спостереження з метою перевірки, ревізії. Поняття контролінгу в Новітньому словнику іншомовних слів і виразів визначено таким чином: “Під контролінгом (англ. controlling) розуміється систематичний управлінський контроль, відстеження ходу виконання поставлених завдань з одночасним коригуванням роботи; здійснюється на основі дотримання встановлених стандартів і нормативів, постійного регулювання і моніторингу як найважливішого завдання економічного управління” [6, с. 420].

Визначення поняття контролінгу також дає Міжнародна асоціація контролерів: “Контролінг – супровідний виробничий сервіс для керівництва по цілеспрямованому плануванню та управлінню”. Контролінг охоплює підтримку прийняття управлінських рішень і забезпечення адаптації банківських інновацій, нових фінансових інструментів та інноваційних банківських продуктів до інформаційних потреб посадових осіб, які приймають рішення. Іншими словами, до сфери контролінгу входять створення, обробка, перевірка та подання системної управлінської інформації.

Немає єдиного догматичного визначення контролінгу. Усі науковці надають своє тлумачення цього поняття.

Зокрема, І. Є. Давидович визначає, що “координуючи, інтегруючи і направляючи діяльність всієї системи управління підпри-

ємством на досягнення поставлених цілей, контролінг виконує функцію управління підприємством чи організацією і є одночасно синтезом планування, обліку, контролю, економічного аналізу, організації інформаційних потоків і багато іншого” [7, с. 8].

Я. В. Догадайло визначає контролінг як “функціонально відокремлений напрям економічної роботи на підприємстві, що пов’язаний з реалізацією фінансово-економічної коментуючої функції в менеджменті для прийняття оперативних і стратегічних управлінських рішень” [2, с. 8]. Також науковець зауважує, що “контролінг – це не та система, яка автоматично забезпечує успіх підприємства, звільняючи менеджерів від функцій управління” [2, с. 9].

М. С. Пушкар зазначає, що “контролінг – це окрема інформаційна підсистема підприємства для стратегічного управління на основі синтезу знань з менеджменту, маркетингу, фінансового та управлінського обліку, статистики та аналізу, контролю та прогнозування. Він дозволяє підприємству адаптуватися до постійних змін середовища та успішно виживати в умовах конкуренції” [8, с. 34].

Для більш точного визначення контролінгу застосовують різні концепції контролінгу, які умовно можна поділити на три основні:

1. Концепції, орієнтовані на управлінський облік (на систему обліку), розглядають контролінг як централізацію та координацію всіх дій, що пов’язані з управлінським обліком, плануванням та управлінням.

У межах цього підходу переслідуються інформаційні цілі, які можуть бути реалізовані, в першу чергу, за допомогою бухгалтерського обліку. Таким чином, основним завданням контролінгу є збір та обробка інформації в процесі розробки, координації та контролю за виконанням планів підприємством.

2. У межах концепцій, орієнтованих на інформаційні системи, основне завдання контролінгу полягає в підтримці менеджменту шляхом централізації та координації всіх інформаційних систем і потоків на підприємстві.

Концепції цієї групи виходять за межі підходів, які орієнтовані на управлінський облік, та охоплюють усю цільову систему підприємства, включаючи не тільки фінансові показники.

3. У концепціях, які орієнтовані на координацію системи управління, контролінг визначається як організаційна функція, що координує всі підсистеми менеджменту (управління).

В основу цих концепцій покладено відмінності між системою управління та організаційною системою підприємства (виконавчою системою).

На наш погляд, більш повно суть контролінгу виражає управлінська концепція. Ми

пропонуємо розглядати контролінг як відокремлену частину економічної роботи кредитної організації в межах проведення банківського менеджменту з метою підготовки й ухвалення оперативних і перспективних управлінських рішень.

Основною метою контролінгу, на нашу думку, є орієнтація управлінського процесу на досягнення цілей, що стоять перед кредитною організацією.

Вважаємо, що контролінг є інструментом управління, а управлінський облік лежить в основі інформаційної підтримки управління. Отже, управлінський облік – складова контролінгу.

Контролінг забезпечує виконання таких функцій: сервісну (надання необхідної інформації для управління); керуючу (ухвалення рішень); внутрішнього контролю в організації.

Використання контролінгу у банківському менеджменті дає змогу своєчасно діагностувати “вузькі місця” в роботі банку, забезпечує інформаційну підтримку управління банком, сприяє успішному вирішенню економічних проблем, пов’язаних з чинником невизначеності.

Організаційні та методичні засади контролінгу в банках мають цілий ряд особливостей порівняно з реалізацією цієї концепції, виходячи зі: специфічних функцій, які виконують банки не тільки на фінансовому ринку, але й в соціально-економічній системі в цілому, в суспільному відтворювальному процесі; специфіки функціонування банків; специфіки організації внутрішнього менеджменту в банках; більш високого, порівняно з реальним сектором економіки, рівня врегульованості з боку держави; наявності специфічних ризиків (кредитного, валютного, процентного тощо), потреба в ефективному управлінні якими накладає цілий ряд обмежень (часових, фінансових, організаційних трудових тощо) на формування практичних інструментів контролінгу в банках; належністю банків до категорії суб’єктів господарювання, які оперують переважно залученими або позиковими коштами, що висуває додаткові вимоги до ефективності й безпеки функціонування внутрішніх підрозділів банку; специфіки банківського продукту (нематеріальний характер, неможливість складування, збереження тощо), яка зумовлює специфічну структуру видатків банку (відсутність витрат на матеріали, стабільна величина на устаткування, оплату праці тощо); високої питомої ваги загальних та постійних витрат у структурі видатків банку, що зумовлює більшу потребу в контролінгу в банків, ніж у підприємств, тощо [2].

Таким чином, контролінг у комерційних банках передбачає системну організацію діяльності банків, що базується на оцінюван-

ні ефективності окремих напрямів, підрозділів, продуктів та використанні прямих і зворотних зв'язків у системі банківського менеджменту.

Найчастіше банківський контролінг використовують для формування системи ефективного управління діяльністю банку, орієнтованою на досягнення кінцевої мети, тобто системи управління прибутком.

Контролінг як відносно нова для вітчизняних банків система управління в межах сучасного менеджменту пов'язаний з інформаційним забезпеченням процесів розробки й ухвалення управлінських рішень.

Таким чином, складовими системи банківського контролінгу є планування, облік, аналіз, на основі яких виробляються необхідні управлінські рішення. Невід'ємною частиною системи контролінгу є внутрішній контроль за практичною реалізацією прийнятих рішень. І на стадії вироблення управлінських рішень, і на стадії контролю за їх реалізацією важливу роль відіграє економічний аналіз. Особливе значення в системі контролінгу має управлінський аналіз, спрямований на реалізацію аналітичної функції управлінського обліку. Без використання різних методів економічного аналізу неможливе, на нашу думку, виконання контрольної функції управлінського обліку, оскільки внутрішньобанківський контроль показників за дохідністю банку вимагає відповідної інформації про відхилення від регламентованих банківських процесів і запланованих показників.

Діапазон використання аналізу в системі контролінгу досить широкий: від аналізу активів і пасивів банку, оцінювання банківських ризиків, до визначення ефективності управлінських рішень, що приймаються. Аналіз орієнтований на майбутнє. Він спрямований або на вибір найпривабливіших напрямів розвитку (сегментів ринку, інструментів тощо), або на ранню діагностику банківських ризиків.

Аналітичні розрахунки, підкріплені широкою інструментальною базою контролінгу, дають можливість відобразити реальну картину майбутнього кредитної організації.

Ефективність більшості управлінських рішень може бути оцінена за допомогою системи показників, тому аналіз є однією з основних умов забезпечення якості й ефективності управлінських рішень, що приймаються.

Зміст основних показників і їх зв'язок з основними виробничими чинниками у сфері банківської діяльності можуть бути розкриті в межах управлінського аналізу, який забезпечує аналітичне обґрунтування управлінських рішень, економічних планів і прогнозів, об'єктивну оцінку їх виконання.

Застосування аналізу в управлінні установами банківської сфери передбачає використання сукупності методологічних положень,

методичних прийомів і способів дослідження діяльності комерційного банку, спрямованих на виявлення резервів підвищення ефективності діяльності кредитної організації, розробку рекомендацій для досягнення стратегічних цілей і завдань розвитку.

Найважливішою складовою аналізу банківської діяльності є аналіз фінансово-економічних результатів, який можна умовно поділити на такі етапи:

1. Оцінювання ринкової позиції банку (аналіз економічної ситуації в регіоні, аналіз конкурентоспроможності банківських продуктів і послуг).
2. Аналіз результатів управління активами і пасивами.
3. Аналіз банківських ризиків.
4. Аналіз фінансових результатів.
5. Оцінювання ефективності результатів діяльності.

Мета діяльності комерційних банків полягає в максимізації прибутку при зведенні до мінімуму витрат. Прибуток і збитки, отримані банком, – показники, що концентрують у собі результати активних і пасивних операцій банку та враховують усі чинники, що впливають на діяльність комерційного банку.

Успішне проведення економічного аналізу в комерційному банку значною мірою залежить від системи використовуваної економічної інформації. При проведенні комплексного аналізу результатів діяльності банку принципи системності й комплексності пронизують усі його етапи та обов'язково повинні перебувати в основі формування інформаційної бази аналізу і його організаційних процедур. Тому під інформаційною базою аналізу розуміють сукупність облікових, нормативно-правових, інших обліково-аналітичних матеріалів, що включають необхідний і достатній обсяг інформації про всі істотні напрями діяльності банку для проведення системного комплексного економічного аналізу та прийняття на його основі обґрунтованих управлінських рішень.

Нестабільність зовнішнього середовища відкриває для банків безліч можливостей, але одночасно піддає їх діяльність складним і різноманітним ризикам. Отже, щоб банкам вижити в ринково орієнтованому середовищі, менеджерам банків необхідно навчитися управляти фінансовими ризиками.

Завдання аналізу ризиків у межах оцінювання результатів діяльності банку зводяться до такого:

- виявити види ризиків, до яких схильний у своїй діяльності банк, і чинники, які їх визначають;
- оцінити відповідність загального рівня ризику, пов'язаного з діяльністю банку, величині власного капіталу банку;
- визначити відповідність дохідності банку прийнятому ризику;

- оцінити рівень можливих втрат і додаткових вигод, зумовлених впливом ризиків;
- розробити заходи щодо підвищення ефективності управління капіталом і його розподілом по підрозділах і операціях.

При аналізі ризиків необхідно враховувати, що жоден ризик не може бути усунений повністю, тому кінцева мета аналізу й управління ризиками – визначення оптимального поєднання ризикованої і прибутковості операцій.

Наступною сферою застосування аналізу в системі банківського контролінгу є аналіз процентної політики банку. Від її ефективності найбільшою мірою залежить кінцевий фінансовий результат банківської діяльності, який визначається в процесі зіставлення доходів і витрат банку.

Оскільки метою управління є створення умов для отримання планованих фінансових результатів при дотриманні нормативних обмежень, використання в системі контролінгу аналітичних інструментів дає змогу максимально забезпечити відповідність очікуваних фінансових результатів показникам поточного і стратегічного планів.

#### IV. Висновки

Таким чином, використання управлінського обліку в системі банківського контролінгу дає змогу, з одного боку, оцінити економічну ефективність управління кредитною установою, а з іншого – підвищити якість управлінських рішень, які приймаються. Створення такої системи в комерційному банку передбачає організацію відповідної служби. Нині в більшості українських банків такі служби відсутні. При цьому функції контролінгу виконують інші структурні підрозділи.

Вважаємо, що функції контролінгу неможливо передавати існуючим підрозділам. Проте найбільш ефективним є створення самостійної служби контролінгу з передачею їй ряду функцій економічної служби, облікового підрозділу, служби внутрішнього контролю.

Передбачається, що ця служба використовуватиме спеціальні методи аналізу й розрахунку як окремих показників, так і їх систем, які дають змогу проаналізувати реальний фінансовий стан банку, оцінити його діяльність та окремих підрозділів за певний період, побачити негативні й небезпечні тенденції. На основі результатів аналізу з'явиться можливість створення сукупності підконтрольних показників, що підлягають управлінню в системі контролінгу. У їх число ми пропонуємо включати такі:

- обсяг і структуру різних видів процентних та непроцентних доходів і витрат;
- показники дохідності активів і капіталу банку;
- дохідність окремих операцій, напрямів діяльності банку;
- дохідність підрозділів банку;
- дохідність операцій, що проводяться окремими клієнтами (групами клієнтів).

Така система, на нашу думку, сприятиме ефективному управлінню банком для забезпечення його тривалого функціонування.

#### Список використаної літератури

1. Дайле А. Практика контроллинга : монографія / А. Дайле. – Москва : Финансы и статистика, 2005. – 336 с.
2. Контролинг как инструмент управления предприятием : монография / Е. А. Ананькина, С. В. Данилочкин, Н. Г. Данилочкина и др. ; под ред. Н. Г. Данилочкиной. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 279 с.
3. Кіндрацька Л. Управлінський облік та контролінг у системі управління банку / Л. Кіндрацька // Вісник НБУ. – 2001. – № 8. – С. 20–24.
4. Контролинг : учебник / А. М. Карминский, С. Г. Фалько, А. А. Жевага, Н. Ю. Иванова ; под ред. А. М. Карминского, С. Г. Фалько. – Москва : Финансы и статистика, 2006. – 336 с.
5. Кандиба К. О. Фінансовий контролінг у системі управління комерційним банком: зарубіжний досвід / К. О. Кандиба // Научно-технический сборник. – 2009. – № 89. – С. 396–403.
6. Майер Э. Контролинг как система мышления и управления / Э. Майер ; пер. с нем. ; под ред. С. А. Николаевой. – Москва : Финансы и статистика, 1993. – 96 с.
7. Манн Р. Контролинг для начинающих. Система управления прибылью : монография / Р. Манн, Э. Майер ; пер. с нем. Ю. Г. Жукова ; под ред. и с предисл. д-ра экон. наук В. Б. Ивашкевича. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Финансы и статистика, 2004. – 304 с.
8. Пушкар М. С. Контролінг : монографія / М. С. Пушкар. – Тернопіль : ТАНГ, 1997. – 146 с.
9. Хан Д. Планирование и контроль. Стоимостно-ориентированные концепции контроллинга / Д. Хан ; пер. с нем. под ред. Л. Г. Головача и др. – Москва : Финансы и статистика, 2005. – 928 с.

Стаття надійшла до редакції 13.05.2015.

#### Гнездилова Е. М. Управленческий учет в системе банковского контроллинга

*В статье обобщены подходы к понятию “контролинг” и предложена авторская концепция сущности банковского контроллинга и места в нем управленческого учета.*

**Ключевые слова:** управленческий учёт, контролинг, планирование, учёт, анализ.

**Gnezdilova E. Management Accounting in the Bank Controlling**

*An increase of level of competitiveness is a problem of both the separately taken commercial bank and all banking system on the whole. Development of competition in a bank sector stipulates the necessity of modernisation of control system, that provides the long-term functioning of bank. In composition the instruments of such modernisation a main place occupies bank controlling.*

*Realized most banks already, that the intuitional methods of doing business can not provide the successful functioning of bank in modern market conditions.*

*It is necessary to forecast development of market situation and, on the basis of this prognosis, plan activity of bank for the timely reacting on the state of affairs of market. From planning of charges and calculation of prime price of bank foods and services it is necessary to pass to receivership and by charges, and also by profitability.*

*Organizational and methodological principles of controlling of banks have a number of features compared with the implementation of this concept, based on;*

- specific functions performed by banks, not only the financial market but also in socio-economic system as a whole, public reproduction process;*
- specific functioning of banks; specific organizations internal management in banks;*
- higher, compared to the real economy, the level vrehulovanosti from the state;*
- the presence of a number of specific risks (credit, currency, interest rate, etc.), the need for effective management which imposes a number of limitations (time, financial, organizational labor, etc.) in forming practical instruments of controlling in banks;*
- banks belonging to the category of undertakings which operate mainly involved or borrowing that imposes additional requirements for efficiency and security of the bank's internal divisions;*
- specific banking product (intangible nature, inability storage, conservation, etc.), which causes the specific structure of bank charges (no costs for materials, stable value on equipment, labor, etc.);*
- the high proportion of fixed costs and overall structure of expenditures in the bank that makes the most need of controlling the banks than in businesses, etc.*

*Thus, the controlling in commercial banks implies a systemic organization of banks, based on an assessment of the effectiveness of individual areas, divisions, product and involves the use of forward and backward linkages in the system of banking management.*

*In the foreign countries the controlling as an instrument of effective bank management is used already a long ago, and it is also necessary to inculcate him the Ukrainian banks in the practice.*

**Key words:** *administrative account, controlling, planning, account, analysis.*

**В. Л. Корінєв**доктор економічних наук, професор  
Класичний приватний університет**ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СИСТЕМИ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ  
В УМОВАХ КОНКУРЕНТНОГО РИНКУ**

*У статті досліджено особливості функціонування банківської системи в умовах зростаючої конкуренції на українському ринку. Запропоновано стратегічні напрями вдосконалення вітчизняної банківської системи, а також з урахуванням зарубіжного досвіду проведення зміцнення їх позицій на основі підвищення рівня їх капіталізації, передусім, шляхом реорганізаційних перетворень у банківській системі та підвищення професіоналізму в здійсненні банківських операцій.*

**Ключові слова:** вітчизняна банківська система, банківські операції, ринок, конкуренція, організація банківської діяльності, спеціалізовані банківські консорціуми, синдикати.

**I. Вступ**

Одним із головних напрямів банківського бізнесу є діяльність вітчизняних банків як системи, яку важко розвивати, вдосконалювати та поглиблювати без постійної співпраці й узгодженості дій української банківської сфери. На сьогодні вітчизняна банківська система переживає певну кризу у формуванні та становленні банківських відносин як на внутрішньому, так і зовнішньому валютному ринку.

Як свідчать результати проведеного аналізу літературних джерел, існує чимало наукових праць, у яких обґрунтовано як позитивний, так і негативний вплив концентрації капіталу в банківській системі України на розвиток валютної діяльності банківських установ та різноманітні шляхи регулювання діяльності банків на вітчизняному ринку банківських послуг. Зазначеним питанням приділено увагу таких науковців і практиків, як: В. Геєць, Я. Грудзевич, О. Дзюблук, О. Другов, М. Кириченко, В. Міщенко, Т. Смовженко, В. Рисін, О. Чуб та ін.

Однак гостро постає проблема вдосконалення банківської системи України таким чином, щоб, з одного боку, врегулювати процеси її функціонування на українському ринку без порушення принципів конкуренції, а з іншого – зміцнити позиції вітчизняних банків шляхом удосконалення їх діяльності, а не шляхом застосування суто протекціоністських заходів. Проблемі пошуку шляхів удосконалення діяльності вітчизняних банків на ринку України присвячена запропонована стаття.

**II. Постановка завдання**

Мета статті – провести аналіз діючої системи вітчизняних банків в умовах конкурентного ринку, з урахуванням зарубіжного досвіду визначити особливості цього процесу та обґрунтувати напрями зміцнення позицій вітчизняних банків на ринку з метою забез-

печення успішних економічних перетворень і безпеки держави.

**III. Результати**

Для забезпечення ефективності діяльності вітчизняної банківської системи в інтересах економіки України, запобігання кризі української банківської системи та зміцнення їх позицій на національному валютному ринку потрібні міцні, стабільні та надійні банки, які могли б скласти підну конкуренцію іноземним. У зв'язку із цим протягом 2014 р. з Державного реєстру банків було виключено 29 банківських установ та зареєстровано 3 нові банки: ПАТ "Альпарі Банк", ПАТ "Банк Софіївський" та ПАТ "КБ "Фінансовий партнер" [5].

Станом на 01.01.2015 р. кількість зареєстрованих банків становила 169 банківських установ. У стані ліквідації перебувало 24 банківських установи. На кінець 2014 р. були введені тимчасові адміністрації в ПАТ "Ерде Банк", ПАТ "Банк "Таврика", ПАТ "Дельта Банк". Значною мірою це зумовлено дефіцитом гривневих ресурсів, який так і не вдалося повністю подолати.

Згідно з чинною класифікацією НБУ, усі вітчизняні банківські установи згруповані за чотирма напрямками. Станом на 01.01.2014 р. та 01.01.2015 р. відбулися значні структурні зрушення в розподілі активів банківської системи України за відповідними групами банків (див. табл.). Певною мірою це пов'язано з тим, що НБУ на кінець 2013 р. підвищив граничний рівень активів для банків, що входять до першої групи, з 15,0 млрд грн до 20,0 млрд грн.

У результаті кількість банків у цій групі скоротилася з 17 до 15. Найбільший актив у цій групі має ПАТ "Приватбанк". Його прибуток за 2014 р. становив +1,532,8 млн грн. З груп найбільших банків до групи великих банків, яка налічує 20 кредитно-фінансових установ, перейшли "ОТБ Банк" і ПАТ "Брок-бізнесбанк". Як результат, частка активів



банків другої та третьої груп збільшилася відповідно на 2,5% та 9,0%. Частка активів

банків першої та четвертої груп зменшилася відповідно на 3,4% та 0,3% [5].

Таблиця

**Динаміка активів вітчизняної банківської системи за групами банківських установ, %**

| Групи банків                      | Активи вітчизняних банків станом на: |               |
|-----------------------------------|--------------------------------------|---------------|
|                                   | 01.01.2014 р.                        | 01.01.2015 р. |
| Група найбільших банків (перша)   | 66,9                                 | 63,5          |
| Група великих банків (друга)      | 14,8                                 | 17,3          |
| Група середніх банків (третья)    | 7,8                                  | 9,0           |
| Група невеликих банків (четверта) | 10,5                                 | 10,2          |

За результатами 2014 р. зростання активів вітчизняної банківської системи було незначним і становило 1,7%. Для порівняння: це зростання у 2013 р. становило 6,4%. Водночас протягом 2014 р. дещо зменшився обсяг кредитно-інвестиційного портфеля [1]. Обсяг коштів в інших банках зменшився на 46,4%. У результаті частка кредитів у сукупних активах знизилась до 1,6%.

Велика частка активів банківської системи продовжує перебувати в грошових активах та їх еквівалентах, що становить 15,3% [2]. Усе це свідчить про те, що банківська система України продовжує характеризуватися низьким рівнем кредитування, що пов'язано з досить високими вимогами до

потенційних позичальників, а також погіршенням кон'юнктури основних промислових ринків.

Усе це вказує на необхідність обґрунтування стратегічного підходу до вдосконалення банківської системи України в умовах конкурентного ринку, яка визначала б пріоритетні завдання, що, передусім, спрямовані на захист вітчизняної банківської системи від негативного впливу внутрішніх та зовнішніх чинників. Як результат, це сприятиме зміцненню позицій вітчизняних банків на конкурентному ринку з метою забезпечення успішних економічних перетворень і безпеки держави. Його стратегічні складові подано на рис. 1.

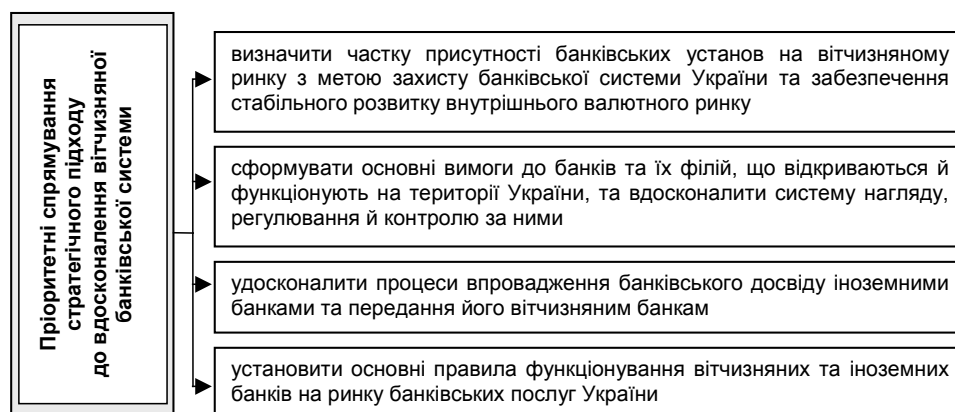


Рис. 1. Основні складові запропонованого стратегічного підходу з метою вдосконалення вітчизняної банківської системи

При цьому слід зауважити, що запропоновані заходи регулювання капіталу у банківській системі України доречні й ефективні лише тоді, коли одночасно з їх реалізацією проводитимуть дії, спрямовані на зміцнення позицій вітчизняних банків на внутрішньому валютному ринку та банківської системи загалом.

При реалізації запропонованого підходу слід орієнтуватися на те, що відповідні зміни повинні стосуватися не лише основних аспектів організації та ведення безпосередньо валютної діяльності, а й усіх організаційно-функціональних питань, які прямо чи опосередковано впливають на фінансовий стан комерційних банків, а отже, на їх позиції на ринку банківських послуг. Тому необхідно зосередити увагу на комплексному вирі-

шенні ряду важливих проблем, що супроводжують розвиток банківської системи України впродовж останніх років.

Одним із напрямів зміцнення позицій вітчизняних банків на ринку є підвищення рівня їх капіталізації передусім шляхом реорганізаційних перетворень у банківській системі [4]. Як засвідчує світовий досвід, конкурентна боротьба за капітал у глобалізованому світі сприяє поглибленню процесів концентрації й централізації [3]. З цією метою об'єднано американські банки "JP Morgan Chase" і "Bank One", обсяг активів утвореного об'єднання "JP Morgan & Co" становить 1,1 трлн дол., порівняно з 1,2 трлн дол. у "Citigroup" [3].

У 2010–2013 рр. об'єднували європейські банки з метою збереження прибутковості та захищеності від недружнього поглинання

іншими європейськими банківськими об'єднаннями – іспанський банк “BSCH” із британським “Abbey National”, іспанський банк “BBVA” з італійським “Banka Nazionale de Livoro”, італійський “Uni Credito” з німецьким “HVB”. Процеси злиття тривають у США та Західній Європі уже кілька десятиліть. Так, тільки за першу половину 1990-х рр. у Швейцарії кількість банків зменшилася на 24%, у Франції – на 22%, у Німеччині – на 20%, в Іспанії – на 15%, у США – на 18% [7].

На сьогодні загальні принципи фінансової консолідації відповідають потребам банківської системи України, характерною ознакою якої є велика кількість дрібних банків, високі операційні витрати, порівняно низька рентабельність активів, висока відсоткова маржа, недосконалий менеджмент тощо [1]. Відтак, в Україні можна стимулювати об'єднання дрібних банків, наприклад, шляхом створення банківських синдикатів з метою спільного виконання валютних операцій, які вони не в змозі ефективно здійснювати самостійно.

При цьому в сумарному вимірі обсяг капіталізації банківської системи не зміниться, однак результати консолідації, передусім у сфері банківської діяльності, сприятимуть:

- зростанню ринкової капіталізації нових банківських об'єднань, а отже, зміцненню й утвердженню їх позицій на валютному ринку країни;
- підвищенню рівня конкурентоспроможності вітчизняних банків та полегшенню їх виходу на міжнародні валютні ринки;
- досягненню ефекту “синергії”, тобто отриманню додаткової вигоди від об'єднання ресурсів та потенціалу банків;
- розширенню спектра, поліпшенню структури та зростанню обсягів валютних операцій і якості обслуговування клієнтів;

- впровадженню інновацій у валютну діяльність банків;
- вдосконаленню процесу аналізу найрізноманітніших чинників, що прямо чи опосередковано впливають на поточний стан валютного ринку, а також прогнозуванню перспектив його розвитку та банків на ньому;
- підвищенню стійкості до мінливого середовища валютної діяльності й покращенню процесів управління притаманними їй ризиками.

Серед негативів об'єднання банків можна назвати загрозу монополізації банківського ринку [6]. Тому, перш ніж приймати рішення про концентрацію банківського капіталу, слід визначити рівень монополізації ринку. Для цього можна скористатися індексом Херфіндала-Хіршмана, що ґрунтується на обчисленні частки ринку, яку займає кожен банк. Результати аналізу цього індексу свідчать, що створення банківського консорціуму з метою обслуговування валютних відносин матиме непогані перспективи розвитку [1].

В Україні спеціалізовані банківські консорціуми за участю іноземного капіталу, передусім, можуть фінансувати великі державні та корпоративні проекти, зокрема у сфері розвитку енергетики, будівництва й будівельних матеріалів, агропромислового комплексу, нафто- і газотранспортних мереж, транспортних магістралей, машинобудування тощо.

Проте з метою зміцнення та розширення власних позицій на ринку вітчизняним банкам України слід особливу увагу приділяти підвищенню професіоналізму в здійсненні банківських операцій. Для цього на сучасному етапі розвитку банкам слід зосередити увагу на відповідних аспектах банківської діяльності (рис. 2).

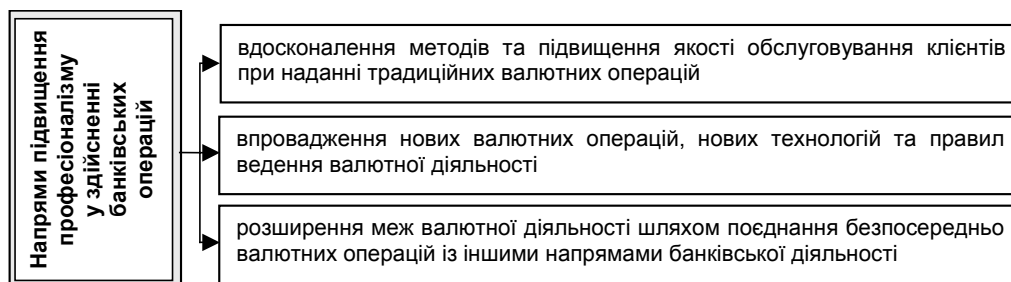


Рис. 2. Підходи до підвищення професіоналізму у здійсненні банківських операцій

З метою збільшення обсягів залучення коштів населення слід модифікувати та урізноманітнити методики ведення депозитних рахунків шляхом упровадження різних режимів їх функціонування, поєднання ристрокових вкладів та вкладів до запитання, рахунків типу now, supernow, пренумерандо, що дасть змогу клієнтам отримувати прибуток та користуватися нарахованими відсотками у вигідний для них час.

Загалом банківські об'єднання сприятимуть розширенню валютних відносин, диверсифікації валютних ризиків, зменшенню витрат за рахунок ефекту масштабу, здешевленню вартості валютних ресурсів, збільшенню обсягів інвестицій, поліпшенню організаційного та фінансово-валютного менеджменту, розширенню доступу до новітніх банківських технологій у валютному бізнесі.

**IV. Висновки**

У результаті аналізу вітчизняної банківської системи запропоновано пріоритетні стратегічні напрями її вдосконалення, спрямовані, передусім, на захист вітчизняної банківської системи від негативного впливу внутрішніх та зовнішніх чинників, а також на зміцнення позицій вітчизняних банків на конкурентному ринку з метою забезпечення успішних економічних перетворень і безпеки держави.

Враховуючи зарубіжний досвід банківської діяльності, визнано доцільним, що проводити зміцнення позицій вітчизняних банків слід на основі підвищення рівня їх капіталізації, передусім, шляхом реорганізаційних перетворень у банківській системі. Йдеться про створення банківських консолідацій, а також стимулювати об'єднання дрібних банків шляхом створення банківських синдикатів. Встановлено, що важливим напрямом підвищення ефективності діяльності вітчизняних банків є підвищення професіоналізму у здійсненні банківських операцій.

**Список використаної літератури**

1. Геєць В. Іноземний капітал у банківській системі України [Електронний ресурс] / В. Геєць // Дзеркало тижня. – 2006. – № 26 (605). – Режим доступу: <http://www.dt.ua/2000/2040/53895/>.
2. Грудзевич Я. Проблеми капіталізації банківської системи України / Я. Грудзевич // Регіональна економіка. – 2005. – № 1. – С. 116–119.
3. Дані про діяльність банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.aub.com.ua/2008.html?\\_m=publications&\\_t=cat&id=351](http://www.aub.com.ua/2008.html?_m=publications&_t=cat&id=351).
4. Дзюблюк О. Глобалізаційні процеси та участь іноземного капіталу у розвитку вітчизняної банківської системи / О. Дзюблюк // Банківська справа. – 2008. – № 2. – С. 37–45.
5. Савченко Л. Банківська статистика [Електронний ресурс] / Л. Савченко // Цінні папери України. – 2012. – 7 березня. – № 9 (755). – Режим доступу: [http://www.securities.org.ua/securities\\_paper/review.php?id=755&pub=6079](http://www.securities.org.ua/securities_paper/review.php?id=755&pub=6079).
6. Смовженко Т. Проблеми та перспективи розвитку банківської системи в умовах євроінтеграції України. Організаційний аспект / Т. Смовженко, О. Другов // Вісник Національного банку України. – 2005. – № 11. – С. 34–37.
7. Черкашина К. Ф. Підвищення рівня капіталізації банків як передумова інтеграції до європейського фінансового ринку / К. Ф. Черкашина // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 3 (45). – С. 49–55.

Стаття надійшла до редакції 22.05.2015.

---

**Коринев В. Л. Исследование деятельности системы отечественных банков в условиях конкурентного рынка**

*В статье исследованы особенности функционирования банковской системы в условиях растущей конкуренции на украинском рынке. Предложены стратегические направления совершенствования отечественной банковской системы, а также с учетом зарубежного опыта укрепление их позиций на основе повышения уровня их капитализации, прежде всего, путем реорганизационных преобразований в банковской системе и повышения профессионализма в осуществлении банковских операций.*

**Ключевые слова:** отечественная банковская система, банковские операции, рынок, конкуренция, организация банковской деятельности, специализированные банковские консорциумы, синдикаты.

**Korineyv V. Research of Activity of the System of Domestic Banks in the Conditions of Competition Market**

*The results of research of features of functioning of the banking system in the conditions of growing competition at the domestic market specify on the necessity of обґрунтування strategic approach to the improvement of the banking system of Ukraine in terms of competition market, which would determine foreground jobs directed foremost on defence of the domestic banking system from the negative influencing of external factors and on strengthening of positions of domestic banks at the competition market with the purpose of providing of successful economic transformations and safety of the state.*

*During realization of offered approach it follows to be oriented on that the proper changes must touch not only the basic aspects of organization and conduct directly currency activity but also all organizationally-functional questions which straight how mediated influence on the financial state of commercial banks, and consequently, and on their position as at the market of bank services.*

*Strategic directions of perfection of the domestic banking system are offered, and also taking into account foreign experience of leadthrough of strengthening of positions of domestic banks on the basis of increase of level of their capitalization foremost by реорганізаційних transformations in the banking system and increase of professionalism in realization of bank transactions.*

*In Ukraine with the purpose of strengthening and expansion of own positions at the market, to the domestic banks of Ukraine track to spare the special attention to the increase of professionalism in realization of bank transactions. For this purpose on this stage of development to the banks it follows to give mind on the proper aspects of bank activity.*

**Key words:** domestic banking system, bank операційинок, competition, organization of bank activity, specialized bank consortia syndicates.

УДК 338.43

**Г. В. Бережна**

кандидат економічних наук, доцент

**Н. М. Притула**

кандидат сільськогосподарських наук, доцент  
Класичний приватний університет

## ОСОБЛИВОСТІ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЮ ПРОДУКЦІЄЮ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄС

*У статті проаналізовано особливості зовнішньої торгівлі сільськогосподарською продукцією України з країнами ЄС. Визначено потенційні можливості для українських експортерів агропромислової продукції на ринки ЄС.*

**Ключові слова:** експорт сільськогосподарської продукції, імпорт сільськогосподарської продукції, структура експорту, структура імпорту, товарна група, УКТ ЗЕД.

### I. Вступ

Механізми регулювання зовнішньоекономічної діяльності в АПК та посилення конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції висвітлено в працях Г. Кулешова [6], В. Месель-Веселяк [7]. Особливостям розвитку зовнішньої торгівлі сільськогосподарської продукції та експортно-імпортної політики аграрного сектора економіки України присвячені дослідження Ю. Губені [1], К. Клименко [2], П. Саблука [10].

Разом з тим ще багато питань у цій сфері залишаються недостатньо розкритими. До них, зокрема, належать: визначення напрямів розвитку зовнішньої торгівлі продукцією АПК з метою збільшення конкурентоспроможності товарів; пріоритетні напрями державної експортоорієнтованої політики щодо аграрного сектора; шляхи удосконалення державного регулювання ЗЕД АПК.

Зміна ситуації на внутрішньому і зовнішніх ринках в 2013–2014 рр. диктує для українських виробників необхідність розгляду нових бізнес-можливостей на ринку ЄС. Основні передумови виходу на ринок ЄС:

1) падіння продажів на “традиційних” зовнішніх ринках (СНД) як результат зростання економічних і політичних ризиків;

2) зниження попиту та волатильність продажів на внутрішньому ринку України у зв'язку з падінням економіки і нестабільною політичною ситуацією;

3) відкриття можливостей виходу на європейський ринок у зв'язку з підписанням асоціації з ЄС [2].

Потенційні можливості для українських експортерів на ринках ЄС: диверсифікація

ринків збуту продукції; присутність на стабільному та ємному ринку; збільшення обсягу продажів і доходності внаслідок скасування мит ЄС для України; зростання конкурентоспроможності за рахунок упровадження нових бізнес-стандартів; доступ до європейських фінансових та технологічних ресурсів.

### II. Постановка завдання

Метою дослідження є аналіз особливостей та визначення потенційних експортних можливостей зовнішньої торгівлі сільськогосподарською продукцією України з країнами ЄС на сучасному етапі.

### III. Результати

Згідно із Законом України “Про Митний тариф України” від 19.09.2013 р. № 584-18, до сільськогосподарської продукції належать товари, зазначені у розділах УКТ ЗЕД:

1) розділ I “Живі тварини; продукти тваринного походження” (групи 01–05);

2) розділ II “Продукти рослинного походження” (групи 06–14);

3) розділ III “Жири та олії тваринного або рослинного походження; продукти їх розщеплення; готові харчові жири; воски тваринного або рослинного походження” (група 15);

4) розділ IV “Готові харчові продукти; алкогольні та безалкогольні напої і оцет; тютюн та його замінники” (групи 16–24) [9].

У Законі України “Про внесення змін до деяких законів України щодо вдосконалення механізмів державного регулювання ринку сільськогосподарської продукції” уточнено, що сільськогосподарськими товарами є вищезазначені товари за умови, якщо “такі товари (продукція) вирощуються, відгодуюються, виловлюються, збираються, виготовляються, виробляються, переробляються

ся безпосередньо виробником цих товарів (продукції), а також продукти обробки та переробки цих товарів (продукції), якщо вони були придбані або вироблені на власних або орендованих потужностях (площах)” [8].

Експорт агропромислової продукції України становить майже третину загального то-

варного експорту та демонструє тенденцію до зростання. Так, частка експорту сільськогосподарської продукції в загальному товарному експорті країни в 2012 р. становила 26%, а в 2014 р. зросла до 30,9% (табл. 1).

Таблиця 1

**Структура експорту сільськогосподарської продукції України**

| Назва розділу/Групи                                              | 2012           |             | 2013           |             | 2014*          |             |
|------------------------------------------------------------------|----------------|-------------|----------------|-------------|----------------|-------------|
|                                                                  | млн дол.       | %**         | млн дол.       | %**         | млн дол.       | %**         |
| <b>I. Живі тварини; продукти тваринного походження</b>           | <b>961,3</b>   | <b>1,4</b>  | <b>1084,1</b>  | <b>1,7</b>  | <b>1014,6</b>  | <b>1,9</b>  |
| 02 м'ясо та їстівні субпродукти                                  | 315,9          | 0,5         | 348,6          | 0,6         | 381,8          | 0,7         |
| 04 молоко та молочні продукти, яйця птиці; натуральний мед       | 612,4          | 0,9         | 691,7          | 1,1         | 575,5          | 1,1         |
| <b>II. Продукти рослинного походження</b>                        | <b>9213,9</b>  | <b>13,4</b> | <b>8875,9</b>  | <b>14,0</b> | <b>8736,2</b>  | <b>16,2</b> |
| 10 зернові культури                                              | 7000,0         | 10,2        | 6371,3         | 10,1        | 6544,1         | 12,1        |
| 12 насіння і плоди олійних рослин                                | 1754,0         | 2,5         | 2048,1         | 3,2         | 1687,7         | 3,1         |
| <b>III. 15 Жири та олії тваринного або рослинного походження</b> | <b>4211,5</b>  | <b>6,1</b>  | <b>3507,1</b>  | <b>5,5</b>  | <b>3823,7</b>  | <b>7,1</b>  |
| <b>IV. Готові харчові продукти</b>                               | <b>3493,9</b>  | <b>5,1</b>  | <b>3557,2</b>  | <b>5,6</b>  | <b>3096,7</b>  | <b>5,7</b>  |
| 18 какао та продукти з нього                                     | 662,3          | 1,0         | 556,8          | 0,9         | 323,0          | 0,6         |
| 23 залишки і відходи харчової промисловості                      | 877,7          | 1,3         | 923,4          | 1,5         | 1108,3         | 2,1         |
| <b>Всього за розділами I–IV</b>                                  | <b>17880,6</b> | <b>26,0</b> | <b>17024,3</b> | <b>26,8</b> | <b>16671,2</b> | <b>30,9</b> |
| <b>Всього товарний експорт</b>                                   | <b>68809,8</b> | <b>100</b>  | <b>63312,0</b> | <b>100</b>  | <b>53913,5</b> | <b>100</b>  |

\* без урахування тимчасово окупованої території АРК і м. Севастополя.

\*\* % від загального обсягу товарного експорту України.

Джерело: Товарна структура зовнішньої торгівлі за 2012–2014 pp., <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

У структурі експорту сільськогосподарської продукції переважають продукти рослинного походження, а також жири та олії рослинного походження (відповідно 16,2% та 7,1% від загального обсягу товарного експорту в 2014 р.). Найбільша частка припадає на товарну групу 10 “зернові культури” – 12,1% в 2014 р. При цьому слід зазначити, що, не-

зважаючи на зростання частки експорту зернових культур з 13,4% в 2012 р. до 12,1% в 2014 р., в абсолютних показниках обсяг експорту зменшився на 455,9 млн дол.

Імпорт сільськогосподарської продукції в Україну здійснюється в суттєво менших обсягах порівняно з експортом – 6052,0 млн дол. проти 16671,2 млн дол. в 2014 р. (табл. 2).

Таблиця 2

**Структура імпорту сільськогосподарської продукції України**

| Назва розділу/Групи                                              | 2012           |            | 2013           |             | 2014*          |             |
|------------------------------------------------------------------|----------------|------------|----------------|-------------|----------------|-------------|
|                                                                  | млн дол.       | %**        | млн дол.       | %**         | млн дол.       | %**         |
| <b>I. Живі тварини; продукти тваринного походження</b>           | <b>1718,4</b>  | <b>2,0</b> | <b>1892,1</b>  | <b>2,5</b>  | <b>1122,7</b>  | <b>2,1</b>  |
| 02 м'ясо та їстівні субпродукти                                  | 722,0          | 0,9        | 627,3          | 0,8         | 238,9          | 0,4         |
| 03 риба і ракоподібні                                            | 687,7          | 0,8        | 863,4          | 1,1         | 593,9          | 1,1         |
| <b>II. Продукти рослинного походження</b>                        | <b>2429,7</b>  | <b>2,9</b> | <b>2669,8</b>  | <b>3,5</b>  | <b>2027,1</b>  | <b>3,7</b>  |
| 08 їстівні плоди та горіхи                                       | 1130,0         | 1,3        | 1242,9         | 1,6         | 800,6          | 1,5         |
| <b>III. 15 Жири та олії тваринного або рослинного походження</b> | <b>406,3</b>   | <b>0,5</b> | <b>403,3</b>   | <b>0,5</b>  | <b>301,5</b>   | <b>0,6</b>  |
| <b>IV. Готові харчові продукти</b>                               | <b>2965,4</b>  | <b>3,5</b> | <b>3218,8</b>  | <b>4,2</b>  | <b>2600,7</b>  | <b>4,8</b>  |
| 21 різні харчові продукти                                        | 593,5          | 0,7        | 659,3          | 0,9         | 529,7          | 1,0         |
| 22 алкогольні і безалкогольні напої та оцет                      | 492,8          | 0,6        | 604,9          | 0,8         | 422,1          | 0,8         |
| 24 тютюн і промислові заміники тютюну                            | 507,6          | 0,6        | 453,7          | 0,6         | 482,2          | 0,9         |
| <b>Всього за розділами I–IV</b>                                  | <b>7519,8</b>  | <b>8,9</b> | <b>8184,0</b>  | <b>10,7</b> | <b>6052,0</b>  | <b>11,2</b> |
| <b>Всього товарний імпорт</b>                                    | <b>84658,1</b> | <b>100</b> | <b>76964,0</b> | <b>100</b>  | <b>54381,8</b> | <b>100</b>  |

\* без урахування тимчасово окупованої території АРК і м. Севастополя.

\*\* % від загального обсягу товарного експорту України.

Джерело: Товарна структура зовнішньої торгівлі за 2012–2014 pp., <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Найбільшу питому вагу в імпорті сільськогосподарської продукції займають готові харчові продукти та продукти рослинного походження (відповідно 43% та 33% від об-

сягу імпорту сільськогосподарської продукції в 2014 р.). При порівнянні структури експорту та імпорту сільськогосподарської продукції можна виділити певні відмінності (рис. 1).

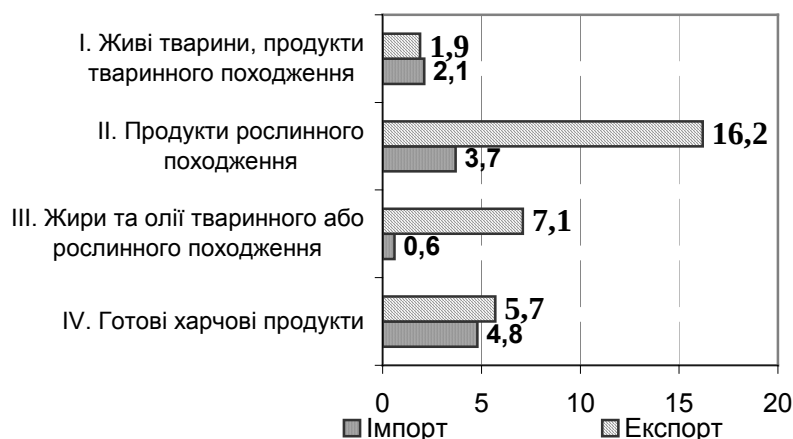


Рис. 1. Структура експорту та імпорту української сільськогосподарської продукції у 2014 р. (% від загального обсягу товарного експорту та імпорту відповідно, за розділами УКТЗЕД)

Так, у 2014 р. в структурі експорту агропромислової продукції суттєву частку займають продукти рослинного походження (52%), а в структурі імпорту – готові харчові продук-

ти (43%). Серед основних країн-імпортерів української сільськогосподарської продукції перші п'ять позицій займають Польща, Італія, Німеччина, Іспанія, Угорщина (табл. 3).

Таблиця 3

**Експорт сільськогосподарської продукції України до найбільших країн-імпортерів з ЄС**

| Країна/<br>Розділ УКТ ЗЕД                                                  | 2012           |             | 2013           |             | 2014           |              |
|----------------------------------------------------------------------------|----------------|-------------|----------------|-------------|----------------|--------------|
|                                                                            | млн дол.       | % до 2011   | млн дол.       | % до 2012   | млн дол.       | % до 2013    |
| 1. Польща,<br>у т. ч.:                                                     | 2576,2         | 92,2        | 2547,8         | 98,9        | 2645,0         | 103,8        |
| всього за розділами I–IV                                                   | 623,4          | –           | 528,7          | 84,8        | 536,2          | 101,4        |
| 2. Італія,<br>у т. ч.:                                                     | 2480,0         | 81,6        | 2357,6         | 95,1        | 2468,3         | 104,7        |
| всього за розділами I–IV                                                   | <b>704,0</b>   | –           | <b>598,4</b>   | 85,0        | <b>625,4</b>   | 104,5        |
| 3. Німеччина,<br>у т. ч.:                                                  | 1645,0         | 93,3        | 1603,8         | 97,5        | 1590,6         | 99,2         |
| всього за розділами I–IV                                                   | 125,5          | –           | 222,5          | 177,3       | 247,9          | 111,4        |
| 4. Іспанія,<br>у т. ч.:                                                    | 1539,0         | 158,6       | 987,7          | 64,2        | 1166,6         | 118,1        |
| всього за розділами I–IV                                                   | <b>1384,1</b>  | –           | <b>759,0</b>   | 54,8        | <b>923,0</b>   | 121,6        |
| 5. Угорщина,<br>у т. ч.:                                                   | 1510,2         | 112,6       | 1557,0         | 103,1       | 1510,2         | 97,0         |
| всього за розділами I–IV                                                   | 60,0           | –           | 32,2           | 53,7        | 51,3           | 159,3        |
| <b>Всього товарний експорт за обраними країнами</b>                        | <b>9750,4</b>  | –           | <b>9053,9</b>  | <b>92,9</b> | <b>9380,7</b>  | <b>103,6</b> |
| <b>Всього експорт сільськогосподарської продукції за обраними країнами</b> | <b>2897,0</b>  | –           | <b>2140,8</b>  | <b>73,9</b> | <b>2383,8</b>  | <b>111,4</b> |
| <b>Всього товарний експорт до країн Європи</b>                             | <b>17424,0</b> | <b>94,5</b> | <b>17064,2</b> | <b>97,9</b> | <b>17123,9</b> | <b>100,4</b> |

Джерело: "Країни за товарною структурою зовнішньої торгівлі на 2 зн. УКТЗЕД" за 2012–2014 рр.  
[http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/zd/kr\\_tstr/arh\\_kr\\_2014.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/zd/kr_tstr/arh_kr_2014.htm)  
[http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/zd/kr\\_tstr/arh\\_kr\\_2013.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/zd/kr_tstr/arh_kr_2013.htm)  
[http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/zd/kr\\_tstr/arh\\_kr\\_2012.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/zd/kr_tstr/arh_kr_2012.htm)

У цілому слід зазначити, що в структурі експорту вітчизняної агропродовольчої продукції спостерігається тенденція, згідно з якою найбільша частка операцій припадала на сировинні товари, насамперед насіння олійних культур. Традиційно ЄС зберігає інтерес до олії, насіння олійних культур, технічних культур для виробництва біодизелю й домішок до палива (ріпак, соя, кукурудза). Загалом експорт агропродовольчої продукції

з України до ЄС має незначний рівень диверсифікації – на дві основні позиції експорту припадає майже 63% його загального обсягу.

Одним з основних питань взаємодії між Україною та ЄС в аграрній сфері є питання експорту продукції тваринного походження в країни Європейського Союзу.

Сьогодні Україна має право здійснювати експорт продукції тваринництва до ЄС, включаючи такі категорії товарів: м'ясо птиці,

рибу морську, рибопродукти, мед бджолиний, казеїн технічний, кишкову сировину, пухову сировину, корми, субпродукти, покращувачі ґрунту та добрива. Станом на початок 2015 р. до країн – членів ЄС здійснюють експорт 211 українських підприємств – виробників продукції тваринництва.

Україна має потенціал та здатна розширити експортні можливості в бік ЄС у частині експорту продукції тваринництва, а саме: м'яса яловичини, м'яса свинини та молочних продуктів. Але внаслідок невідповідності української системи національного контролю за безпечністю харчових продуктів європейській ці позиції є недосяжними для потенційних експортерів України.

Інтерес на ринку ЄС може викликати той продукт, що наділений унікальними властивостями, зумовленими особливостями місцевості його виробництва та у зв'язку з цим захищений знаком географічного походження.

Сьогодні завдяки дії автономних преференцій з боку ЄС Україна, зокрема, отримала квоти на ввезення до ЄС деяких зернових за пільговим митним режимом (950 тис. т пшениці м'якої, 400 тис. т кукурудзи тощо).

Однак сьогодні дедалі більшої популярності набирає органічний рух, на підтвердження чого вже 1,4 млн гектарів у країнах ЄС віддано під органічне вирощування зернових. Тобто, відповідаючи вимогам про органічне виробництво, українські зернові можуть постачатись як продукція найвищої якості, що дасть змогу не тільки розширити експортні можливості, а й збільшити прибутки від її продажу.

Проте перший крок до реалізації цього має базуватись на зміні законодавства, адже навіть у підходах визначення органічної продукції вимоги є різними: за українським законодавством до складу такої продукції має входити 90% органічних інгредієнтів, а за європейським – 95%.

Важливо, що при впровадженні європейських правил слід враховувати не лише зміст, а й форму їх існування. Впровадження європейських норм фактично спонукатиме зміну самої системи встановлення вимог до такої продукції – від добровільного застосування до мінімальних, але обов'язкових, вимог на рівні законодавства.

Не всі вітчизняні стандарти, які існують сьогодні, враховують вимоги ЄС, а внесення змін до них є тривалою процедурою, що може розтягнути на роки процес наближення національних вимог до європейських. Однак такі зміни сприятимуть захисту прав споживачів і на внутрішньому ринку. При цьому вітчизняні виробники не будуть обтяжені виконанням інших вимог, ніж ті мінімальні, що встановлені законодавством.

#### IV. Висновки

Отже, ринок ЄС у короткостроковій перспективі дасть вітчизняному виробнику можливість збільшити доходи у твердій валюті. Водночас успішний запуск експортного спрямування дає аграріям у довгостроковій перспективі набагато більше можливостей, ніж просто збільшення виручки.

Крім забезпечення високої якості продукції та відповідності її стандартам, для отримання конкурентних переваг українським сільськогосподарським товаровиробникам доведеться опанувати інструменти й методи позиціонування та просування продукції на ринках конкретних країн.

Європейський ринок аграрної продукції дотується. Зараз на ньому українські сільськогосподарські товаровиробники можуть конкурувати лише ціною. А за деякими продуктами аграрії не можуть запропонувати потрібні ціни, оскільки рівень їхньої рентабельності не дає змоги опуститися нижче, ніж це роблять аграрії країн ЄС.

Таким чином, торгівля з ЄС змусить сільськогосподарські підприємства переглянути організацію бізнесу, впровадити більш ефективні бізнес-процеси.

#### Список використаної літератури

1. Губені Ю. Е. Державне регулювання підприємництва у сільському господарстві: організаційно-правові аспекти / Ю. Е. Губені // Науковий вісник ЛНУВМБТ імені С. З. Гжицького. – 2014. – Т. 16. – № 1. – С. 129–133.
2. Клименко К. Визначення ринків збуту і пошук партнерів у ЄС: презентація / К. Клименко. – Київ, 2014. – 24 с.
3. Країни за товарною структурою зовнішньої торгівлі на 2 зн. УКТЗЕД за 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/zd/kr\\_tstr/arh\\_kr\\_2012.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/zd/kr_tstr/arh_kr_2012.htm).
4. Країни за товарною структурою зовнішньої торгівлі на 2 зн. УКТЗЕД за 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/zd/kr\\_tstr/arh\\_kr\\_2013.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/zd/kr_tstr/arh_kr_2013.htm).
5. Країни за товарною структурою зовнішньої торгівлі на 2 зн. УКТЗЕД за 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/zd/kr\\_tstr/arh\\_kr\\_2014.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/zd/kr_tstr/arh_kr_2014.htm).
6. Кулешова Г. М. Конкуренція і конкурентоспроможність в агропромисловому виробництві / Г. М. Кулешова // Економіка АПК. – 2008. – № 3. – С. 126–132.
7. Месель-Веселяк В. Я. Підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору економіки України / В. Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2007. – № 12. – С. 8–14.
8. Про внесення змін до деяких законів України щодо вдосконалення механізмів

- державного регулювання ринку сільсько-господарської продукції: Закон України від 04.06.2009 р. № 1447-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1447-17>.
9. Про Митний тариф України: Закон України від 19.09.2013 р. № 584-18 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/584-18>.
10. Саблук П. Т. Інвестиційна привабливість аграрно-промислового виробництва регіонів України / П. Т. Саблук. – Київ: Нац. наук. центр “Ін-т аграр. економіки”, 2005. – 475 с.

Стаття надійшла до редакції 25.05.2015.

---

**Бережная Г. В., Пригула Н. М. Особенности внешней торговли сельскохозяйственной продукцией Украины со странами ЕС**

*В статье проанализированы особенности внешней торговли сельскохозяйственной продукцией Украины со странами ЕС. Определены потенциальные возможности для украинских экспортеров агропромышленной продукции на рынки ЕС.*

**Ключевые слова:** экспорт сельскохозяйственной продукции, импорт сельскохозяйственной продукции, структура экспорта, структура импорта, товарная группа, УКТ ВЭД.

**Berezhnaya G., Prytula N. Characteristics of Agricultural Products' Trade between Ukraine and EU**

*Changes in the situation in the domestic and foreign markets in the years 2013–2014 were pressed Ukrainian producers to consider new business opportunities in the EU market. The potential benefits for Ukrainian exporters in the EU market are: diversification of sales markets; the presence of stable and capacious market; increase of sales and profitability as a result of the abolition of EU tariffs for Ukraine; increase of competitiveness by introducing new business standards; access to European financial and technological resources. Export of Ukrainian agricultural products is almost one third of total country's merchandise exports and demonstrates upward trend. Share of agricultural product in total country merchandise exports in 2012 was 26%, and in 2014 it grew up to 30,9%.*

*In general, it should be noted that the structure of agricultural export trend was observed according to which the largest share of operations accounted for commodities, primarily – oilseeds. Traditionally, the EU maintains an interest in oil, oilseeds, crops for biodiesel and fuel supplements (canola, soy, corn). One of the main issues of cooperation between Ukraine and the EU in agriculture is the issue of export of animal products to the European Union.*

*So in the short term the EU market will give the opportunity to domestic producers to increase revenues. At the same time in the long term the successful launch of the export orientation gives farmers much more opportunities than just increasing revenue.*

*In addition to providing high quality products and compliance with certain standards Ukrainian agricultural producers will have to master the tools and techniques of positioning and promotion of products on the markets of specific countries. Thus, trade with the EU will make Ukrainian farmers review business organization, implement more efficient business processes and therefore to grow their competitiveness.*

**Key words:** export of agricultural products, import of agricultural products, export's structure, import's structure, product group, UCP FEA.



УДК 336.226.1:63

**І. М. Ушакова-Кирпач**кандидат економічних наук  
ПВНЗ "Кіровоградський інститут державного та муніципального управління  
Класичного приватного університету"**ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ОРЕНДНОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ**

*У статті розглянуто основні економіко-правові підходи до користування земельними ділянками сільськогосподарського призначення на умовах оренди. Визначено об'єктивні причини популярності земельної оренди в Україні, а саме: відсутність достатніх коштів для налагодження землевласниками власного сільгоспвиробництва, наявність значної частки мешканців сільської місцевості – землевласників передпенсійного або пенсійного віку, можливість матеріальної підтримки для власників земельних паїв у зв'язку з високим рівнем безробіття в сільській місцевості. Подано науково-практичні рекомендації щодо зміни окремих умов Типового договору оренди земель сільськогосподарського призначення.*

**Ключові слова:** оренда земель сільськогосподарського призначення, орендар, орендодавець, орендна плата, довідка про склад ґрунту.

**I. Вступ**

Функціонування правового й організаційно-економічного середовища для розвитку сільськогосподарського виробництва в усіх формах господарювання на сьогодні пройшло етапи створення та розвитку. За наявності низки проблем у системі використання земельних ресурсів на особливу увагу заслуговують проблеми правового регулювання оренди земель сільськогосподарського призначення, визначення реальних розмірів платежів за їх оренду та механізмів їх сплати.

Отримання земельних ділянок у користування на умовах оренди є одним з найбільш поширених засобів набуття прав щодо земельних ділянок в Україні, реалізації можливостей здійснення широкомасштабного інвестування в розвиток сільського господарства України. Особливо це стосується оренди земель сільськогосподарського призначення. Адже саме завдяки сільськогосподарським угіддям, які становлять майже 69% усіх земель України, ми посідаємо перше місце в Європі та входимо до 12 країн – лідерів світу [7]. На одного мешканця припадає близько 0,82 га сільськогосподарських угідь (у тому числі 0,65 ріллі), тоді як у середньому в Європі – 0,44 (0,25 ріллі). Сьогодні близько 80% землевласників здають свої паї в оренду [6].

У цьому випадку земля як цінна складова національного багатства держави виступає, перш за все, об'єктом суспільно-економічних відносин, засобом агровиробництва, який має свою ціну, зокрема комерційну. У зв'язку з продовженням дії мораторію (заборони на відчуження та зміну цільового призначення земельних ділянок сільськогоспо-

дарського призначення, заборони внесення права на земельну частку (пай) до статутних капіталів господарських товариств) відносини оренди земель сільськогосподарського призначення набули найвищого ступеня актуальності. Відповідно оренда земель на практиці є, по суті, єдиною формою землекористування, яка забезпечує функціонування та розвиток аграрної галузі економіки України. Тому значущість України як великого аграрного виробника, особливо в умовах світової продовольчої кризи, тільки підвищуватиметься.

**II. Постановка завдання**

Мета статті – дослідження економіко-правових підходів до користування земельними ділянками сільськогосподарського призначення на умовах оренди та визначення науково-практичних рекомендацій щодо зміни окремих умов Типового договору оренди земель сільськогосподарського призначення.

**III Результати**

У вітчизняному правознавстві багато питань стосовно інституту права землекористування, правового регулювання оренди земель сільськогосподарського призначення у різні часи розглядали такі відомі учені, як: В. Андрейцев, А. Бобкова, А. Гетьман, Д. Добряк, В. Жушман, В. Костицкий, С. Кравченко, П. Кулинич, Н. Малишева, А. Мартин, А. Мірошніченко, В. Мунтян, О. Погрібний, В. Попов, Б. Розовський, В. Семчик, А. Статівка, Н. Титова, А. Третьак, Ю. Шемшученко, М. Шульга, В. Янчук та ін.

На основі проведених досліджень визначено, що в більшості країн основним правовим титулом землекористування є право оренди – строкового платного володіння та користування земельною ділянкою, необхідною орендареві для підприємницької й

інших видів діяльності. Попри всі відмінності, що існують у правовому регулюванні орендних відносин різних країн, відзначимо одну важливу тенденцію: при оренді земель сільськогосподарського призначення мінімальний термін оренди встановлюється відповідно до тривалості сівозміни; максимальний строк оренди та мінімальні розміри земельних ділянок, наданих у користування, визначені з урахуванням можливостей стимулювання орендарів до раціонального використання земель і постійного відновлення родючості ґрунтів. Досягається це шляхом застосування економічних механізмів землекористування та надання державної підтримки лише тим господарствам, що досягають певного розміру.

Популярність земельної оренди в Україні зумовлена такими об'єктивними причинами, як: відсутність достатніх коштів для налагодження землевласниками власного сільгоспвиробництва, наявність значної частки мешканців сільської місцевості – землевласників передпенсійного або пенсійного віку, можливість матеріальної підтримки для

власників земельних паїв у зв'язку з високим рівнем безробіття в сільській місцевості. Крім того, великих обсягів набуло отримання земельних ділянок сільськогосподарського призначення у спадщину особами, що проживають у містах і на великих відстанях від успадкованої землі та здебільшого не мають зацікавленості у використанні й охороні належних їм земель.

Наслідком масових порушень земельного законодавства та норм раціонального природокористування і, відповідно, недосконалої організаційно-правових механізмів контролю за використанням та охороною земель стало зниження вмісту гумусу в ґрунтах орних земель України. Згідно з даними табл. 1 майже в усіх регіонах України відбувається зниження вмісту гумусу як основного енергетичного ресурсу, що забезпечує врожайність сільськогосподарських культур. Зазначене зумовлено недостатнім внесенням органічних добрив, а також постійним збільшенням площ як просапних, так і тих, що надто виснажують ґрунтовий покрив культур (ріпак, соняшник).

Таблиця 1

**Динаміка вмісту гумусу в ґрунтах орних земель України\***

| Області                  | Вміст гумусу, % |            |            |            | Зниження вмісту гумусу за 1961–2001 рр. |                         |
|--------------------------|-----------------|------------|------------|------------|-----------------------------------------|-------------------------|
|                          | 1882            | 1961       | 1981       | 2001       | абсолютне                               | відносне у % до 1961 р. |
| Республіка Крим          | 3,0             | 2,8        | 2,4        | 2,3        | 0,5                                     | 17,8                    |
| Вінницька                | 3,5             | 3,1        | 2,9        | 2,8        | 0,3                                     | 9,7                     |
| Волинська                | 2,0             | 1,8        | 1,6        | 1,6        | 0,2                                     | 11,0                    |
| Дніпропетровська         | 5,5             | 4,9        | 4,5        | 4,4        | 0,5                                     | 10,2                    |
| Донецька                 | 5,0             | 4,6        | 4,3        | 4,2        | 0,4                                     | 8,7                     |
| Житомирська              | 2,6             | 2,3        | 1,9        | 1,5        | 0,8                                     | 34,8                    |
| Закарпатська             | -               | 3,1        | 2,8        | 2,6        | 0,5                                     | 16,1                    |
| Запорізька               | 4,0             | 3,4        | 3,1        | 3,0        | 0,4                                     | 11,8                    |
| Івано-Франківська        | -               | 2,9        | 2,5        | 0,4        | 0,4                                     | 13,8                    |
| Київська                 | 4,0             | 3,3        | 3,1        | 2,8        | 0,5                                     | 15,2                    |
| Кіровоградська           | 5,5             | 4,8        | 4,5        | 4,3        | 0,5                                     | 10,4                    |
| Луганська                | 5,5             | 4,7        | 4,4        | 4,2        | 0,5                                     | 10,6                    |
| Львівська                | -               | 2,5        | 2,1        | 2,0        | 0,5                                     | 20,0                    |
| Миколаївська             | 4,5             | 4,1        | 3,8        | 3,3        | 0,8                                     | 19,5                    |
| Одеська                  | 4,2             | 3,7        | 3,3        | 3,2        | 0,5                                     | 13,5                    |
| Полтавська               | 5,0             | 4,3        | 4,0        | 3,9        | 0,4                                     | 9,3                     |
| Рівненська               | -               | 2,3        | 1,9        | 1,9        | 0,4                                     | 17,4                    |
| Сумська                  | 4,5             | 4,0        | 3,7        | 3,6        | 0,4                                     | 10,0                    |
| Тернопільська            | 3,6             | 3,3        | 3,0        | 2,9        | 0,4                                     | 12,1                    |
| Харківська               | 7,0             | 5,3        | 4,9        | 4,6        | 0,7                                     | 13,2                    |
| Херсонська               | 3,0             | 2,6        | 2,3        | 2,2        | 0,4                                     | 15,3                    |
| Хмельницька              | 3,5             | 3,1        | 2,8        | 2,7        | 0,4                                     | 12,9                    |
| Черкаська                | 4,0             | 3,5        | 3,2        | 3,1        | 0,4                                     | 11,4                    |
| Чернівецька              | 4,0             | 3,4        | 3,0        | 2,9        | 0,5                                     | 14,7                    |
| Чернігівська             | 4,0             | 3,4        | 3,0        | 2,9        | 0,5                                     | 13,6                    |
| <b>Україна (загалом)</b> | -               | <b>3,5</b> | <b>3,2</b> | <b>3,1</b> | <b>0,4</b>                              | <b>11,4</b>             |

\*Примітка. Дані таблиці розраховані на основі досліджень Інституту ґрунтознавства агрохімії і Інституту землеустрою УААН [3].

Спірним питанням залишається діапазон у термінах оренди земель сільськогосподарського призначення, адже більшість землевласників передають свої паї в короткострокове користування терміном 1–5 років, третина землевласників надають перевагу середньостроковій оренді (6–10 років) і лише близько 14% селян наважуються на дов-

гострокову оренду, яка може сягати півстоліття [6]. Приблизно 1,5 млн гектарів ріллі не використовуються протягом термінів, що перевищують один рік [5]. Тому більшість науковців вважають за доцільне встановлення на законодавчому рівні мінімального терміну оренди землі сільськогосподарського призначення до 7 або 15 років, що дасть

можливість сільгоспвиробникам запровадити сівозміну, планувати свою роботу на тривалу перспективу, вкладати більше інвестицій і мати від того суттєвіший зиск.

Поряд з цим виникає питання розмірів плати за використання земель сільськогосподарського призначення в Україні. Зрозуміло, що в кожному регіоні своя цінова орендна планка за землю. Так, середній розмір плати за 1 орендований гектар землі на Кіровоградщині сільгоспвиробники сплачують за рік 888,18 грн, у Полтавській області – 1120 грн, а в Житомирській набагато менше – 308 грн. Полтавщина лідирує і за розміром орендованого платежу за весь пай, який сягає 4245 грн. Останню позицію за цим показником посідає Чернівецька область: плата за пай тут становить лише 786 грн, але це пов'язано і з тим, що на Буковині розміри паїв значно менші – в середньому трохи більше гектара [6]. Свою роль у відмінностях у платі за пай відіграють також родючість ґрунтів та конкуренція серед орендарів.

На законодавчому рівні розмір та умови внесення орендної плати встановлюються у договорі оренди між орендодавцем (власником) і орендарем відповідно до п. 288.4 ст. 288 Податкового кодексу. Відповідно до ст. 21 Закону № 161, орендна плата за землю – це платіж, який орендар вносить орендодавцеві за користування земельною ділянкою. Розмір, форма і строки внесення орендної плати за землю встановлюються за згодою сторін у договорі оренди (крім строків внесення орендної плати за земельні ділянки державної та комунальної власності, які встановлюються відповідно до Податкового кодексу). Водночас п. 288.5 ст. 288 цього Кодексу визначено, що розмір орендної плати встановлюється у договорі оренди, але річна сума платежу не може бути менше ніж 3% нормативної грошової оцінки [3].

На практиці відсоток орендної плати за земельну ділянку сільськогосподарського призначення може коливатися в межах 1–5%. Так, наприклад, станом на 2013 р. із 212 933 договорів оренди земельних часток (паїв) на Кіровоградщині більшість укладено з відсотком орендної плати більше ніж 3%, що становить близько 95,9% від загальної кількості досягнутих домовленостей між землевласниками та товаровиробниками. В іншому випадку Верховним Судом України в постанові від 2 грудня 2014 р. № 21-274а14 визначено нижню граничну межу річної суми орендної плати, незалежно від того, чи збігається її розмір з указаним у договорі [4].

Проблемним залишається питання не своєчасної сплати чи повної несплати орендних платежів за землю. До цього додається поширений в Україні спосіб оплати за надану в оренду землю – натуральна форма. Але типовою формою договору оренди

не передбачено обов'язкове урахування типів, видів, сортів і ціни сільгосппродукції, якою розраховуються орендарі за орендовані землі. Не визначено порядок оцінювання якості та ціни такої продукції й суб'єкта владних повноважень, який міг би фіксувати реальну вартість сільгосппродукції на час оплати орендних платежів.

На часі необхідність визначення умов укладання індивідуальних договорів оренди з урахуванням категорії землі, її особливостей використання, розмірів та форми орендної плати, видів сільськогосподарської продукції, яка може бути використана як орендна плата.

Доцільним для визначення розмірів орендної плати вважаємо проведення геологічного аналізу ґрунтів, спрямованого на виявлення особливостей земельного складу певної місцевості. Лабораторний аналіз взятого на місці зразка ґрунту допоможе визначити цілий ряд показників: повний мінеральний склад, рівень вологості, щільність, ступінь стійкості до навантажень тощо. Рекомендації, зазначені в довідці про геологічний склад ґрунтів, дадуть можливість землевласникам і землекористувачам динамічно вести господарювання в ринкових умовах з урахуванням як ринкових, так і екологічних умов.

Наявність довідки про склад ґрунту є рекомендованою, але не обов'язковою частиною договору оренди землі (як, наприклад, схема (план) земельної ділянки, кадастровий план земельної ділянки, акт визначення меж земельної ділянки в натурі (на місцевості), акт-приймання передачі об'єкта оренди, проект відведення земельної ділянки). Погоджуючись на проведення досліджень ґрунту і ґрунтових вод, орендар отримує розгорнутий аналітичний звіт із прогнозами й перспективами розвитку тих або інших явищ, пов'язаних з особливостями ґрунту визначеної земельної ділянки. Таким чином можна захистити цю територію від агресивних природних явищ: підтоплення, зсуви, карстові та ерозійні процеси тощо. Вартість такого аналізу залежатиме від технічних характеристик території та конкретної земельної ділянки та включатиме проведення комплексу процесів – ряду польових робіт на земельній ділянці, лабораторних аналізів та камеральної обробки даних з подальшим звітом і формуванням довідки про геологічний склад ґрунтів [1].

Підбиваючи підсумки, зазначимо, що одностайності з приводу того, яким має бути ринок землі, немає досі. Погляди на вирішення цієї проблеми різні – аж до протилежних: від формування виключно ринку оренди землі до зняття будь-яких обмежень на передачу у власність або торгівлю землями сільськогосподарського призначення. Через заборону купівлі-продажу земель сільсько-

господарського призначення деформується природа приватної власності, адже власник не може використати землю як інструмент залучення кредитів та інвестицій, оскільки є мораторій і не можна пропонувати її в заставу, а право на оренду землі віддати в заставу важко. З іншого боку, такими, що сприяють забезпеченню гарантій прав власників та користувачів земельних ділянок, залишаються питання визначення реальної (ринкової) ціни земельних ділянок, створення прозорої й ефективно працюючої системи державної реєстрації прав на земельні ділянки, здійснення заходів щодо вирішення проблеми невиконання рішень національних судів, що захищають права та інтереси осіб – орендарів земель України.

#### IV. Висновки

Підсумовуючи викладене, можемо надати такі рекомендації щодо вдосконалення Типової форми договору оренди земельної ділянки:

1. Визначити в договорі мінімальний розмір плати за використання земель сільськогосподарського призначення всіх форм власності на рівні не менше від встановлених загальнообов'язкових 3% нормативно-грошової оцінки земельної ділянки.

2. Встановити мінімальний термін оренди землі сільськогосподарського призначення до 7 або 14 років, що дасть можливість запровадити сівозмину, планувати свою роботу на тривалу перспективу, вкладати більше інвестицій.

3. Невід'ємною складовою договору оренди є акт приймання-передачі земельної ділянки. Доцільним при цьому є проведення додаткового аналізу проб ґрунтів земельної ділянки за рахунок однієї зі сторін, визначених договором оренди.

#### Список використаної літератури

1. Довідка про геологічний склад ґрунту [Електронний ресурс] // Сайт ТОВ "Гео-

топ". – Режим доступу: <http://geodez.com.ua/spravka-o-geologicheskoy-sostave-gruntov/>.

2. Мартин А. Г. Регулювання ринку землі в Україні: монографія / А. Г. Мартин. – Київ: Аграр Медіа Груп, 2011. – С. 78.
3. Податковий кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 13–14, № 15–16, № 17. – Ст. 112.
4. Податок погодженню не підлягає. Текст Постанови ВСУ від 02.12.2014 р. № 21-274а14 // Закон і бізнес [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zib.com.ua/ua/114122-vs\\_zrobiv\\_visnovok\\_schodo\\_rozmirivorendnoi\\_plati\\_zazemlyu.html](http://zib.com.ua/ua/114122-vs_zrobiv_visnovok_schodo_rozmirivorendnoi_plati_zazemlyu.html).
5. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення порядку продажу права оренди на земельні ділянки сільськогосподарського призначення та результати його громадського обговорення: Проект Закону України [Електронний ресурс] // Офіц. веб-сайт Державної служби України з питань геодезії, картографії та кадастру. – Дата оприлюднення 18.07.2014. – Режим доступу: <http://land.gov.ua/zakonotvorchadiialnist/633.html>.
6. Тернівський Т. Проблеми оренди землі [Електронний ресурс] / Т. Тернівський // Результати Національного прес-клубу з аграрних та земельних питань від 17.07.2014. – Режим доступу: [http://ukrapk.com/news/ua/problemi\\_orendi\\_zemli.html](http://ukrapk.com/news/ua/problemi_orendi_zemli.html).
7. Третяк А. Інституціональне забезпечення обороту земельних ділянок сільськогосподарського призначення та прав на них у контексті формування нормативно-правової бази / А. Третяк // Землепорядний вісник. – 2010. – № 10. – С. 13–19.

Стаття надійшла до редакції 01.05.2015.

#### Ушакова-Кирпач И. М. Экономико-правовые аспекты арендного землепользования

В статье рассмотрены основные экономико-правовые подходы к использованию земельных участков сельскохозяйственного назначения на условиях аренды.

Определены объективные причины популярности земельной аренды в Украине, а именно: отсутствие достаточных средств для налаживания землепользователями собственного производства, наличие значительной составляющей жителей сельской местности – собственников земли предпенсионного или пенсионного возраста, возможность материальной поддержки для собственников земельных паев в связи с высоким уровнем безработицы в сельской местности. Указаны научно-практические рекомендации по изменению отдельных условий Типового договора аренды земель сельскохозяйственного назначения.

**Ключевые слова:** аренда земель сельскохозяйственного назначения, арендодатель, арендатор, арендная плата, справка о составе почвы.

#### Ushakova-Kirpach I. Economic and Legal Aspects of the Land Lease

The article describes the basic economic and legal approaches to the use of agricultural land under lease.

Objective reasons for the popularity of land leases in Ukraine are defined, namely: lack of sufficient funds to establish land users own production, the presence of a large part of the rural population –

*owners of the land pre-retirement or retirement age, the possibility of financial support for the owners of land shares in connection with the high level of unemployment in rural areas.*

*Scientific and practical recommendations are indicated to change certain terms of the lease agreement of the agricultural land.*

*It is marked about the necessity of decision for an agreement low-limit of paying for the use of the agricultural lands of all patterns of ownership at level not less than set obligatory 3% normatively money estimations of lot land.*

*It is suggested to set the minimum term of lease of earth of the agricultural setting to 7 or 14 years. It will enable to inculcate a crop rotation, plan the work on the protracted prospect, to inlay more investments.*

*It is marked that inalienable part of contract of tenancy is an act of acceptance-transmission of lot land. It is indicated on expedience of lead through of additional analysis of tests of soils of lot land due to one of sides, certain the contract of tenancy.*

**Key words:** *rent of agricultural land, the landlord, the tenant, the rent, the information on the soil's composition.*

## ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

УДК 351:378

**Д. Д. Плинокос**кандидат економічних наук  
Запорізький національний технічний університет

### ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ СХЕМИ ЕКСПОРТУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ І ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ ЗА КОРДОНОМ

*У статті розглянуто формування на світовому ринку країн-продавців та країн-покупців специфічного товару – освітніх послуг. Висвітлено організаційно-економічні схеми експорту освітніх послуг та підготовки фахівців за кордоном, зокрема розглянуто декілька варіантів здійснення такої підготовки при переміщенні отримувача послуги в країну-експортера, при переміщенні комплексу знань та послуг за допомогою інтернет-технологій і відкриття філій та відділень університетів за кордоном. Визначено, що розвиток сучасних економічних процесів вимагає розгалуженої системи підготовки кадрів як усередині країни, так і за кордоном.*

**Ключові слова:** вища освіта, освітні послуги, експорт, підготовка фахівців

#### I. Вступ

В умовах поширення інноваційної моделі економіки та активізації глобалізаційних процесів розвинені країни світу більше уваги зосереджують на функціонуванні сфери вищої освіти, де формують якісні характеристики людського капіталу. У зв'язку з цим зростає інтенсивність міжнародної взаємодії у сфері вищої освіти на рівні країн, регіонів, вищих навчальних закладів.

Різні аспекти та особливості надання освітніх послуг ВНЗ в умовах ринкових відносин досліджувалися у працях багатьох українських дослідників, зокрема: В. Антонюк [1], Л. Антошкіної [2], І. Зінов'єва [3], І. Каленюк [4], О. Левченка [6], А. Музиченка [7], Т. Оболенської [8], В. Огаренка [9], Н. Холявко [11] та ін.

Підкреслюючи значущість сформованих в економічній науці теоретико-методичних і практичних розробок з надання освітніх послуг ВНЗ, варто зазначити, що в сучасних наукових дослідженнях необхідно надалі розвивати питання підготовки фахівців за кордоном та експорту освітніх послуг.

#### II. Постановка завдання

Мета статті – дослідити сучасний освітній простір та розробити організаційно-економічні схеми експорту освітніх послуг та підготовки кваліфікованих фахівців за кордоном.

#### III. Результати

У постіндустріальному суспільстві посилюється роль послуг, а такі процеси, як глобалізація, формування економіки знань та постіндустріального суспільства стали передумовами світового ринку освітніх послуг. У сучасних умовах світовий ринок освітніх по-

слуг формується під впливом великих глобалізаційних зрушень і посилення ролі знань у суспільстві, все більше країн реалізують можливість підготовки фахівців для своєї країни за кордоном. За твердженням академіка НАН України В. Г. Кремени, відбувається “перетворення наукового знання на основний стратегічний і комерційний продукт, умови отримання і використання якого визначають лідерство і відносини між країнами в новій світовій спільноті” [5, с. 21]. Розвиток комунікацій, систем обробки та передачі інформації прискорює ці процеси та формує нові види послуг, а, відповідно, й нові світові ринки, в тому числі міжнародний ринок освітніх послуг і міжнародний ринок робочої сили.

Відсутність достатнього рівня знань у суспільстві й потреби у формуванні якісного людського капіталу примушують людей шукати джерело знань за межами своїх країн. У цьому випадку є підстави говорити про те, що на світовий ринок виходять покупці, які потребують специфічного товару – “освітніх послуг”, які дозволять їм генерувати знання для задоволення власних потреб і розвитку своєї країни. Водночас, країни, що накопили достатній рівень знань, готові передати частку накопичених знань на компенсаційній основі, тобто продати на ринку. Така взаємна зацікавленість країн призвела до початку формування світового ринку освітніх послуг. Таким чином формуються країни-експортери освітніх послуг і країни-імпортери. Необхідно розглянути уважніше можливі організаційно-економічні схеми експорту освітніх послуг і підготовки фахівців за кордоном.

Традиційно при експорті освітніх послуг надається в країні-експорті, і споживач послуги прибуває на навчання до країни, яка надає йому освітню послугу – це “традиційний” спосіб отримання освітніх послуг [10, с. 282]. Але з розвитком технологій з’явилася можливість надавати послуги без перетину кордону одержувачем послуги, натомість здійснюється трансгранична передача інформації за допомогою інтернет-

технологій. Споживач отримує освітню послугу, має змогу “відвідувати” лекції, складати екзамени, не перетинаючи кордон, – це дистанційна освіта (e-learning). Серед можливих способів експорту освітніх послуг є відкриття філіалів ВНЗ за кордоном та видачі подвійних дипломів спільно з іноземними ВНЗ.

Схематично механізм експорту освітніх послуг має такий вигляд (рис. 1).

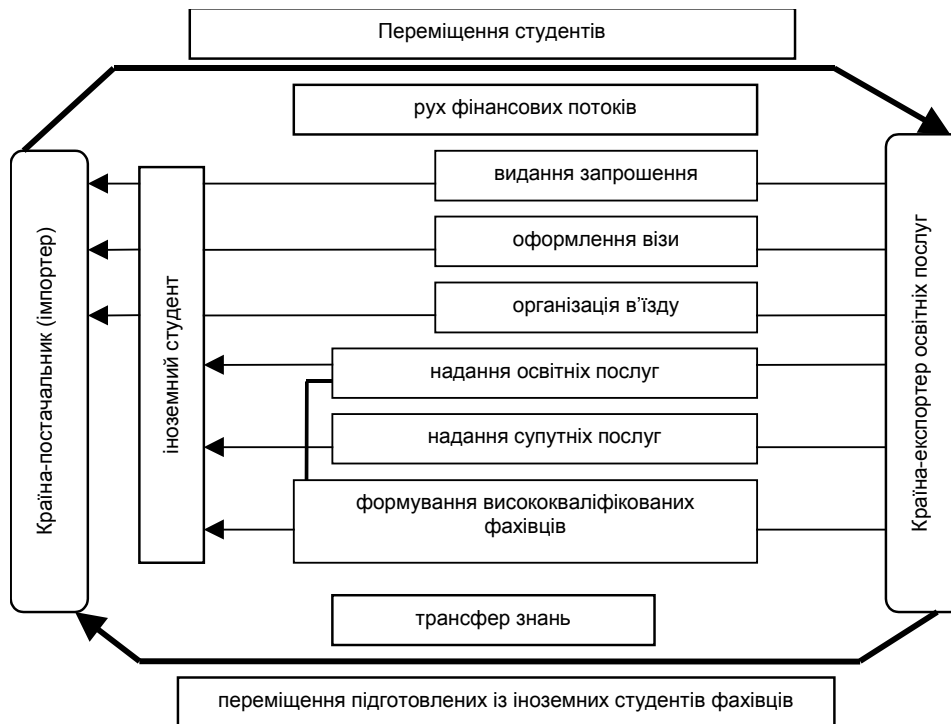


Рис. 1. Концептуальна організаційно-економічна схема експорту освітніх послуг при відвідуванні країни-експортера\*

\*Побудовано автором.

При такій схемі імпортер послуги переміщується до країни-експортера послуги для здобуття освіти. У цьому разі експорт послуги відбувається на території країни-експортера, яка забезпечує організаційне оформлення прибуття громадянина на навчання, а саме – рекламні акції, запрошення, візи, проводить заходи з надання освітніх послуг. Експорт послуги розпочинається з моменту залучення на навчання, тобто просування освітніх послуг, а закінчується переміщенням іноземного громадянина за кордон. Споживач послуги – іноземний громадянин – є носієм нових отриманих знань, і при переміщенні через кордон відбувається і переміщення відповідного продукту – знань. Тим самим завершується процедура експорту освітніх послуг.

Іншою формою експорту освітніх послуг є постачання послуги через кордон без участі споживача, тобто за допомогою дистанційного навчання через мережу Інтернет (рис. 2).

Це одна з найновіших форм здійснення експорту освітніх послуг, за якої відбувається надання послуги на великій відстані. Та-

кий метод передачі освітніх послуг став доступним за умов розвитку сучасної техніки й технологій і має ряд переваг: економічність, доступність, інноваційність. Однак за такої схеми, на відміну від першого способу, для країни-експортера обмежена можливість реалізації додаткових послуг, окрім освітніх послуг, проте, на нашу думку, ця форма експорту освітніх послуг буде набирати подальшого розвитку у зв'язку з процесами глобалізації економіки та всіх інших сфер життя.

Освіта за допомогою інтернет-технологій набуває все більшого розвитку в останні роки. Сучасному суспільству потрібна масова якісна освіта, яка спроможна забезпечити зростаючі вимоги споживача до виробника матеріальних і духовних благ. Виконати соціальне замовлення суспільства через збільшення асигнувань на освіту, збільшення кількості навчальних закладів та іншими традиційними способами не в змозі навіть заможні країни. Тому поява дистанційної освіти не випадкова, це закономірний етап розвитку та адаптації освіти до сучасних умов.

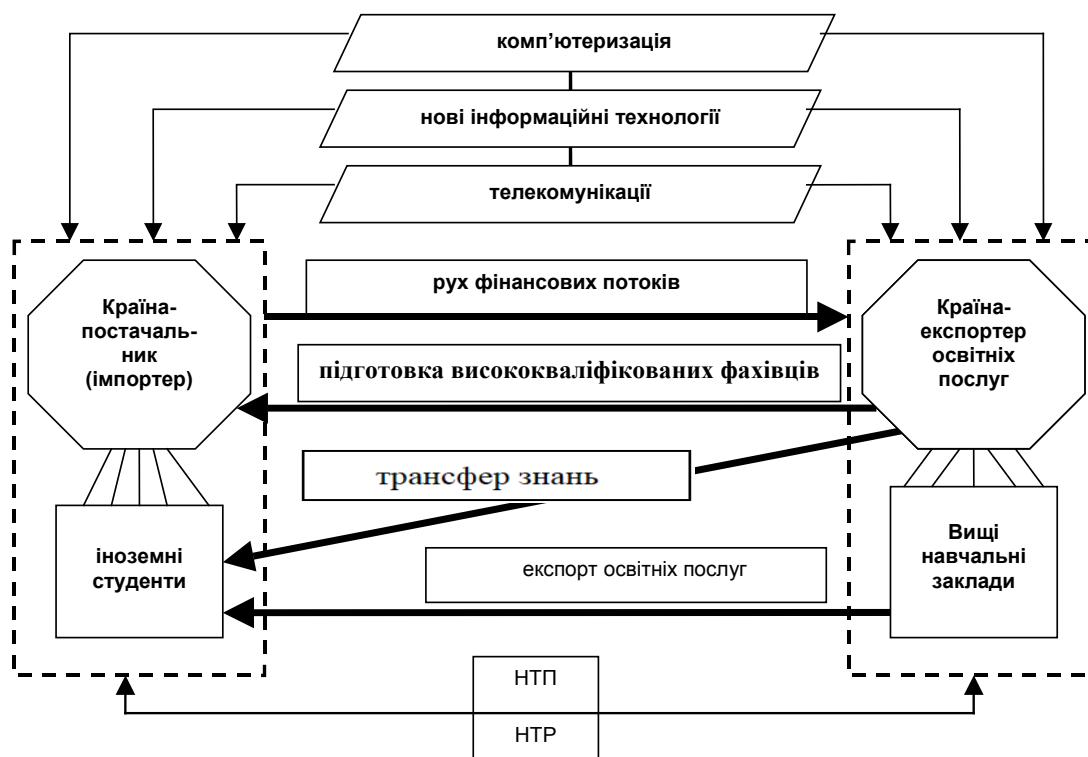


Рис. 2. Концептуальна організаційно-економічна схема експорту освітніх послуг при дистанційній формі навчання\*  
\*Побудовано автором.

Ідея освіти на відстані не є новою. Вона виникла з усвідомлення суспільством необхідності навчання без відриву від професійної діяльності більшої кількості людей, і була втілена через систему заочної освіти. З 1938 р. існує Міжнародна рада із заочної освіти, яка отримала в 1982 р. нову назву – Міжнародна рада із заочної та дистанційної освіти (м. Осло, Норвегія). Нові обставини (збільшення попиту на освіту) й нові можливості (комп'ютеризація, нові інформаційні технології, телекомунікації тощо) дали змогу перевести навчання на відстані на якісно інший рівень – створена дистанційна освіта (навчання) через мережу Інтернет. Піонером застосування дистанційного навчання (ДН) став заснований у 1969 р. Відкритий університет Великобританії – навчальний заклад нового типу, світовий лідер у галузі дистанційної освіти.

Побудова ефективного сучасного освітнього процесу все більше залежить від упровадження новітніх інформаційно-комунікаційних технологій, розвитку нових форм і методів організації навчального процесу. Однією з найсучасніших форм навчання стала дистанційна освіта, в основу якої покладений принцип навчання на відстані, з передачею даних на основі інформаційно-комунікаційних технологій. Слід відзначити, що така форма навчання привертає все більше уваги провідних ВНЗ та світової спільноти. На початку 2013 р. під час Світового Економічного Форуму у Давосі було приділено багато уваги розвитку дистанційної

освіти. Провідні фахівці й науковці світу наголошували на необхідності впровадження та перспективи розвитку цього напрямку, було відзначено, що у світі налічується понад 6 млн студентів, які навчаються дистанційно, та їх кількість постійно зростає. Слід відзначити, що в Україні питанню дистанційної освіти приділено значну увагу, зокрема, у "Національній стратегії розвитку освіти в Україні на період до 2021 року" було визначено необхідність створення та подальшого розвитку системи дистанційного навчання. Підґрунтям розвитку дистанційної освіти в Україні стало "Положення про дистанційне навчання", яке регламентує запровадження та організацію навчального процесу за дистанційною формою навчання. Така посилена увага з боку держави говорить про зацікавленість в інтенсивному та інноваційному розвитку освітньої системи України.

Тому слід розглянути перспективи такого розвитку нових форм освіти, зокрема, щодо можливості та необхідності надання освітніх послуг іноземним громадянам. Реалізуючи концепцію експорту освітніх послуг ВНЗ України, безумовно слід розглядати дистанційну освіту як перспективний напрям розвитку експорту. Так, дистанційна освіта по суті об'єднує в собі форми традиційного експорту освітніх послуг та транскордонної форми експорту. З одного боку, основні засоби, навчально-методичні розробки, професорсько-викладацький склад базується в одній країні. Університет діє в межах законодавчого поля своєї країни та згідно з міс-



цевими стандартами вищої освіти. З іншого боку, за допомогою інформаційно-комунікаційних технологій відбувається передача інформації та знання від викладачів до студентів, а це, відповідно, і є транскордонною формою експорту освітніх послуг – студент, не перетинаючи кордони своєї країни, отримує вищу освіту. Фактично дистанційна освіта з ознаками декількох форм експорту все ж таки суттєво відрізняється від кожної із них, і може та повинна бути виділена в окремий напрям розвитку експорту освітніх послуг. Така складна форма організації експорту безумовно потребує подальшої розробки та вивчення. Враховуючи на постійний розвиток і вдосконалення техніко-технологічної бази університетів, входження інформаційно-комунікаційних технологій у повсякденне життя людини, можна прогнозувати стрімкий розвиток дистанційної форми навчання в майбутньому. Серед перспектив розвитку експорту освітніх послуг дистанційна освіта повинна бути обов'язково включена до стратегічних напрямів розвитку провідних ВНЗ України на найближчі 5–10 років, особливо для іноземних громадян.

Третя форма експорту – комерційна присутність постачальника в країні-споживача (офшорні іноземні університети). Така форма пов'язана з діяльністю іноземного уні-

верситету на території іншої країни. За такої схеми постає низка проблем і обмежень. Насамперед, проблеми юридичного характеру, оскільки необхідна велика кількість узгоджень і дозволів на провадження такої діяльності за кордоном. Форма експорту освітніх послуг, за якої місцем надання послуг є територія іншої країни, доступна лише великим і потужним закладам, що мають відповідне фінансування та світове визнання. При цьому експорт освітніх послуг за такого механізму відбувається при перетині кордону науковими співробітниками, перетині відповідного допоміжного обладнання тощо, ще до початку надання послуг споживачеві. Окрім того, експортер освітніх послуг несе додаткові витрати, пов'язані з перебуванням на території країни покупця та провадженням відповідної діяльності.

За механізму експорту освітніх послуг у країні-імпортера (рис. 3), кінцевим споживачем таких послуг можуть виступати як особи-резиденти країни імпортера, так і інші особи, що законно перебувають на території цієї країни. При цьому експортом освітніх послуг є тільки надання відповідних послуг резидентам цієї країни, а у разі надання резидентам третіх країн – реекспорт освітніх послуг.



Рис. 3. Концептуальна організаційно-економічна схема експорту освітніх послуг за присутності експортера у країні-імпортера\*

\*Побудовано автором.

Такий механізм надання освітніх послуг особливо розповсюджений у Європейському

Союзі, де досить високий рівень інтернаціоналізаційних та інтеграційних перетворень,

що дають змогу вільно переміщуватися як капіталам, так і людям. Механізм експорту освітніх послуг у країні-імпортері дає змогу отримати вигоду від надання освітніх послуг не тільки країні-експортеру, а й країні, на території якої розташовано філію або іноземний університет. Країна, на території якої розташовано університет, отримує надходження від супутніх до освітнього процесу послуг, що надають громадянам, які перебувають на території цієї країни. Іноді це громадяни третіх країн, які під час перетину кордону (виїзду на батьківщину) фактично вивозять результат послуг за кордон, тобто завершують процес надання освітніх послуг.

Отже, за умов перших двох способів постачальник послуги не присутній у країні, резиденти якої перебуває послуги, а за останнім способом – постачальник знаходиться на території країни, куди постачають і де отримують послугу. Можливі випадки, коли для надання послуги може використовуватися не лише один спосіб постачання, зокрема, коли певна освітня послуга може бути надана засобами телекомунікації і безпосередньо присутніми фізичними особами. Однак, надання таких комбінованих послуг вимагає високого рівня організації та координації всередині ВНЗ.

Міжнародний ринок освітніх послуг є складовою світового ринку послуг, на якому здійснюється міжнародний обмін продуктами інтелектуальної та наукової праці між резидентами різних країн. Функціонування цього ринку підпорядковано основним економічним законам з певними специфічними особливостями.

Так, механізм експорту освітніх послуг реалізується в системі освіти тієї чи іншої країни. Загалом, система освіти входить до освітнього простору – як до глобального, так і до освітнього простору країни. Чим ближче освітній простір країни до загальнолюдських цінностей на цьому етапі розвитку освіти, тим таке середовище привабливіше для іноземних громадян. У зв'язку з цим формується новий освітній простір, що визначається як сукупність економічних, духовних і емоційно-психологічних умов, у яких здійснюється навчально-виховний процес. Тому освітній простір є ще й засобом не лише формування відносин одержання знань, а й виховання, формування культури індивіда як у глобальному соціокультурному просторі, так і у сфері виробничих відносин.

Такими змінами характеризується трансформація системи освіти: змінюється її роль, функції, форми та способи функціонування у всьому світі. Деякі з цих змін створюють нові можливості для освіти, тоді як інші – потенційну небезпеку. В економіці знань ресурсом виступає інформація, а готовим продуктом – знання. При цьому кон-

курентні переваги формуються за рахунок двох компонентів: наявності технічної можливості збирати, зберігати, обробляти інформацію (матеріальна складова) та можливості робити висновки, узагальнення тощо (інтелектуальна складова, притаманна людині).

#### IV. Висновки

Таким чином, відсутність достатнього рівня знань у суспільстві та потреби у формуванні якісного людського капіталу та підготовки висококваліфікованих фахівців примушують людей шукати джерело знань за межами своїх країн, тобто на світовий ринок виходять покупці (які потребують специфічного товару – “освітніх послуг”, що дають їм змогу генерувати знання для задоволення власних потреб та розвитку своєї країни) та продавці (країни, що накопили достатній рівень знань, готові передати частку накопичених знань на компенсаційній основі).

Система освіти країни повинна відповідати потребам споживача послуг та надавати різноманітні можливості з отримання якісних освітніх послуг. Запропоновано й розглянуто три концептуальні схеми здійснення експорту освітніх послуг. Водночас розвиток сучасних економічних процесів вимагає розгалуженої системи підготовки кадрів як усередині країни, так і за кордоном. Система освіти країни повинна бути уніфікована до загальноосвітніх стандартів та створювати умови для мобільності студентів та викладачів. Така система буде відкритішою та конкурентоспроможнішою у світі.

Серед подальших наукових досліджень у цьому напрямі необхідно розглянути питання економічної статистики при експорті освітніх послуг, економічної ефективності навчання фахівців за кордоном та залучення на навчання іноземних студентів, формування якісного людського капіталу й кадрового потенціалу з числа фахівців, що отримали освіту за кордоном.

#### Список використаної літератури

1. Антонюк В. П. Оцінка взаємозв'язку людського розвитку та конкурентоспроможності на міжнародному рівні: рейтинговий аналіз [Електронний ресурс] / В. П. Антонюк, О. Д. Прогнімак, Д. В. Кузнецова // Економіка промисловості. – 2013. – № 3. – С. 177–191.
2. Антошкіна Л. І. Вища освіта в системі суспільних інтересів: монографія / Л. І. Антошкіна. – Донецьк: Юго-Восток, Лтд, 2008. – 284 с.
3. Зиновьев И. Ф. Конкурентоспособность экономических кадров: монография / И. Ф. Зиновьев, Е. И. Трохимец. – Симферополь, Предприятие Феникс, 2008. – 134 с.
4. Каленюк І. С. Розвиток вищої освіти та економіка знань: монографія / І. С. Кале-

- нюк, О. В. Куклін. – Київ : Знання, 2012. – 343 с.
5. Кремень В. Г. Знання в культурі глобалізму / В. Г. Кремень // Наука та освіта в сучасному університеті в контексті міжнародного співробітництва : матер. Міжнар. наук.-практ. конф. (23–25 травня 2011 р.). – Маріуполь, 2011. – С. 20–23.
  6. Левченко О. М. Професіональний потенціал: регуляторні механізми інноваційного розвитку: монографія / О. М. Левченко. – Кіровоград : КОД, 2009. – 375 с.
  7. Музиченко А. С. Проблеми та перспективи державного регулювання ринку фахівців з вищою освітою / А. С. Музиченко // Вісник Чернівецького торговельного економічного інституту. – Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2010. – Вип. 4 (40). – Економічні науки. – С. 171–177.
  8. Оболенська Т. Є. Маркетинг освітніх послуг: вітчизняний і зарубіжний досвід : монографія / Т. Є. Оболенська. – Київ, 2001. – 208 с.
  9. Огаренко В. М. Державне регулювання діяльності вищих навчальних закладів на ринку освітніх послуг : монографія / В. М. Огаренко. – Київ : НАДУ, 2005. – 326 с.
  10. Плинокос Д. Д. Експорт освітніх послуг – визначення, сутність та зміст / Д. Д. Плинокос // Економічний простір. – Дніпропетровськ, 2010. – № 38. – С. 281–287.
  11. Холявко Н. І. Інтеграція вищої освіти України в європейський та світовий освітній простір: економічний вимір : монографія / Н. І. Холявко, О. І. Гонга, М. П. Вербовий, Н. І. Холявко. – Чернівці : Деснянська правда, 2011. – С. 118–135.

Стаття надійшла до редакції 29.04.2015.

**Плинокос Д. Д. Организационно-экономические схемы экспорта образовательных услуг и подготовки специалистов за рубежом**

*В статье рассматривается формирование на мировом рынке стран-продавцов и стран-покупателей специфического товара – “образовательных услуг”. А также рассмотрены организационно-экономические схемы экспорта образовательных услуг и подготовки специалистов за рубежом, рассмотрено несколько вариантов осуществления такой подготовки при перемещении получателя услуги в страну-экспортера, при перемещении комплекса знаний и услуг с помощью интернет-технологий и открытие филиалов и отделений университетов за рубежом. Указано, что развитие современных экономических процессов требует разветвленной системы подготовки кадров как внутри страны, так и за рубежом.*

**Ключевые слова:** высшее образование, образовательные услуги, экспорт, подготовка специалистов.

**Plynokos D. Organization and Economic Schemes of Export of Educational Services and Staff Training Abroad**

*This paper considers the strengthening of the role of educational services. Such processes as globalization, formation of knowledge-based economy and post-industrial society led to the origin of the global market of educational services. World market forms countries-buyers and countries-sellers of the specific product, namely “educational services”. In this case, it is reasonable to suppose that there are those purchasers in the world market who need the specific product – “educational services”, which allow them to generate knowledge in order to satisfy their own needs as well as to develop their country. On the other hand, the countries that generated the sufficient level of knowledge, are ready to share their experience and knowledge on a compensation basis, otherwise stated, to sell on a market. Such mutual interest of the countries led to the formation of the world market of educational services. Thus, the countries-exporters and the countries-importers of the educational services appear.*

*The paper describes and investigates the conceptual organization and economic schemes of export of educational services while visiting the country-exporter, while providing the educational services remotely and with the opening of the branches in the country-importer.*

*The mechanism of export of educational services is implemented in the educational system of the chosen country. As a whole, the system of education is a part of the global educational environment as well as the part of the educational environment of the country. The closer the educational environment of the country is to the universal human values at the given stage of country's development, the more such environment is attractive to the foreign citizens. In this regard, a new educational environment is formed, which is defined as a set of economic, spiritual, emotional and psychological conditions, which influence the education/bringing-up process. That is why, the educational environment is not only the means of knowledge generation, but also the means of staff education in the global sociocultural environment as well as in the sphere of work relations.*

*However, the development of modern economic processes requires the comprehensive system of staff training inside the country as well as abroad. The system of education of the country should be unified to the world standards and should create the conditions for the mobility of students and teachers. Such system will be more opened and competitive in the world and its graduates will meet the international standards in the job market as they will be more flexible.*

**Key words:** higher education, education services, exports, training staff.

УДК 336.221

**О. В. Покатаєва**

доктор економічних наук, професор

**С. О. Давидков**

Класичний приватний університет

## КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ ЯК ЧИННИКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

*У статті розглянуто соціально-економічні аспекти регуляторного впливу податкової політики держави. Узагальнено пріоритетні напрями дослідження податкової політики як чинники соціально-економічного розвитку держави. Розглянуто податкову конкуренцію країн світу як один із напрямів дослідження податкової політики. Узагальнено основні рейтингові дослідження податкової політики держави на макрорівні, у результаті чого виявлено позитивні зрушення за рейтингом Paying Taxes Rank та середнім рівнем фіскальних свобод за рейтинговою системою The Heritage Foundation.*

**Ключові слова:** соціально-економічна ефективність, податкова політика, податкова конкуренція, рейтинг, когнітивна модель.

### I. Вступ

Соціально-економічний розвиток України є об'єктом регуляторного впливу податкової політики держави, чий фіскальний і стимулюючий аспекти балансують відповідно до поточного соціально-економічного стану та суспільних потреб, у результаті чого виявляється її регуляторна функція. Дотримання балансу інтересів суспільства, держави та суб'єктів господарювання у сфері оподаткування безпосередньо формує ефективність проведення податкової політики.

Проте практика реалізації податкової політики демонструє наявність замкненого кола щодо дотримання балансу зазначених інтересів, зокрема: підвищення рівня податкового тиску спричиняє зниження рівня економічного розвитку та одночасне підвищення рівня соціального розвитку за рахунок зростання соціальних видатків, і, навпаки, зниження рівня податкового тиску спричиняє підвищення рівня економічного розвитку та одночасне зниження рівня соціального розвитку [1]. Така залежність наявна завдяки тому, що соціальний розвиток загалом базується на механізмах державної підтримки й забезпечення, а не на принципах самоорганізації та саморозвитку, як це реалізується в країнах ЄС. Доки система соціального розвитку в Україні ґрунтується на державній підтримці, податкові регуляторні інструменти будуть малоефективні для збереження балансу інтересів усіх сторін. Саме тому питання дослідження податкової політики в контексті соціально-економічного розвитку залишаються актуальними.

Питаннями податкової політики присвячено праці таких провідних учених, як:

З. С. Варналій, Ю. Б. Іванов, В. А. Ілляшенко, Т. В. Калінеску, І. А. Майбуров, Т. В. Меркулова, О. В. Покатаєва, Л. Л. Тарангул та ін. Проте нові тенденції та негативний вплив кризових явищ потребує подальшого розвитку напрямів дослідження податкової політики держави.

### II. Постановка завдання

Метою статті є узагальнення провідних напрямів дослідження податкової політики держави як чинника соціально-економічного розвитку.

### III. Результати

Податкова політика як чинник соціально-економічного розвитку України є метою дослідження як регуляторного інструмента, тому аспекти її функціонування аналізують у межах податкових параметрів, зокрема: статистичний аналіз та прогнозування обсягів податкових надходжень, оцінювання рівня податкового навантаження, ефективність податкових ставок і відповідність бази оподаткування тощо.

Проте такий підхід надає в чистому вигляді результати фіскальної функції та не враховує соціально-економічної складової, тому податкові параметри доцільно розглядати в контексті зазначеного середовища з метою виявлення причинно-наслідкових зв'язків, використання яких дає змогу встановити найкоротший шлях для реалізації поставленої мети податкової політики.

Здійснено спробу врахування соціально-економічної складової в процесі обґрунтування та реалізації податкової політики в праці [2]. Дослідниками було обґрунтовано імітаційну модель, що встановлює взаємозв'язок оподаткування та соціально-економічного розвитку держави [2, с. 118], реалі-

зація якої методами системної динаміки дала змогу визначити пріоритетні взаємозв'язки структурних елементів, значення їх у структурі ВВП та формування податкової політики [2, с. 125]. Авторська імітаційна модель взаємозв'язку оподаткування та соціально-економічного розвитку держави дала змогу обґрунтувати ряд сценаріїв державного впливу крізь призму механізмів оподаткування на показники соціально-економічного розвитку, ефективність яких обрано критерієм оптимальності.

Отже, податкову політику потрібно досліджувати в контексті аналізу відповідності результатів реалізації її функцій рівню соціально-економічного становища держави. У такому разі результати функціонування фінансової функції, а саме рівень податкових надходжень, мають відповідати рівню потреб соціального забезпечення за умов непогіршення тенденцій економічного розвитку країни.

Загалом реалізацію податкової політики досліджують крізь призму категорії ефективності, в результаті чого виявляється рівень її соціальної та економічної складової.

Соціальна ефективність податкової політики характеризується рівнем формування сприятливих податкових умов для виконання обов'язку кожного щодо сплати податків та інших обов'язкових платежів. Зазначені сприятливі умови передбачають такий спосіб оподаткування, який враховує аспекти "депресивності" територій, сприяє зайнятості та самозайнятості населення, забезпечує доступність соціально-вагомих товарів і послуг на ринку, враховує співвідношення споживання та заощаджень населення тощо.

У соціальній ефективності податкової політики зацікавлені і суспільство, і держа-

ва. Саме тому її дослідження проводять у контексті не тільки оцінювання податкових надходжень від фізичних осіб, а також враховують рівень соціальних витрат держави, що дає змогу стверджувати про поворотність або неповоротність характеру сплачених податків. У роботі [4] розглянуто поняття соціальної віддачі податків як показника, що характеризується відношенням сукупності обсягів соціальних видатків держави до показника сукупності обсягів податкових надходжень. У результаті проведеного дослідження автори відзначили, що рівень соціального забезпечення за 2011–2013 рр. стрімко зростає та реалізується загалом за рахунок державного бюджету [4].

Тобто соціальний ефект податкової політики оцінюється у двох напрямках: крізь ефекти від використання системи податкових інструментів регулювання соціального розвитку та крізь відношення рівня сплачених податків до рівня соціальних витрат держави.

У свою чергу, економічна ефективність податкової політики характеризується рівнем формування відповідного податкового середовища, що сприяє залученню та зростанню капіталу суб'єктів господарювання. Тобто для підвищення рівня ефективності податкової політики держави доцільно сформувати відповідний податковий простір, податкові елементи якого сприятимуть: підвищенню рівня економічного розвитку суб'єктів господарювання, їх здорової конкуренції, встановленню відповідного відношення попиту й пропозиції на ринку, галузевої структури, інвестиційно-інноваційної активності та зниженню цінових ризиків тощо.

Показники соціальної та економічної ефективності податкової політики відображено в табл. 1.

Таблиця 1

**Показники соціально-економічної ефективності податкової політики держави**

| Найменування показників соціально-економічної ефективності податкової політики держави | Характеристика                                                                                                                            |
|----------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Рівень свідомої сплати податків                                                        | Кількість податних декларацій до кількості зареєстрованих платників податків                                                              |
| Рівень податкового навантаження                                                        | Співвідношення сукупності сплачених податків та інших обов'язкових внесків до економічних результатів діяльності суб'єктів господарювання |
| Рівень фінансової обізнаності населення                                                | Частка обізнаного населення у фінансовій сфері у загальній кількості населення                                                            |
| Рівень податкової культури                                                             | Наявність обов'язку сплати податків у сукупності матеріальних та духовних цінностей суб'єкта господарювання або суспільства загалом       |
| Рівень податкових преференцій соціально-економічного спрямування                       | Частка витрат на податкові преференції соціально-економічного спрямування в загальному обсязі витрат держави                              |
| Рівень витрат на адміністрування податків та інших обов'язкових внесків                | Частка витрат на адміністрування податків та інших обов'язкових внесків у загальному обсязі витрат суб'єктів господарювання або особи     |
| Заощадження часу на оподаткування                                                      | Темп зростання показника витраченого часу на адміністрування податків та інших обов'язкових платежів                                      |
| Соціальна віддача податків та інших обов'язкових внесків                               | Співвідношення соціальних видатків до податкових надходжень за всіма рівнями бюджету держави                                              |
| Економічна віддача податків та інших обов'язкових внесків                              | Співвідношення економічних видатків до податкових надходжень за всіма рівнями бюджету держави                                             |

Джерело: узагальнено авторами на основі опрацювання джерел [2; 4; 5].

Розглянуті показники соціально-економічної ефективності податкової політики є

прямими, але розглядають непрямі показники, що також зумовлені результатами

впливу податкової політики держави, зокрема рівень доходів, зайнятості, споживання та заощаджень населення, рівень іноземних інвестицій, обсяги соціальний товарів і послуг на ринку тощо.

Отже, дослідження прямих та непрямих показників ефективності податкової політики держави дає змогу виявити пріоритетні напрями її коригування або вдосконалення. Зауважимо, що економічний ефект податкової політики також виявляється через ефекти від використання системи податкових інструментів регулювання економічного розвитку й співвідношення рівня сплачених податків та інших обов'язкових платежів до економічних результатів суб'єктів господарювання.

Авторами було застосовано когнітивне моделювання для підтвердження взаємо-

зв'язку факторів та виявлення оптимального сценарію розвитку. Когнітивна карта є вихідним статичним поданням зв'язків між факторами, існуючими в досліджуваній ситуації.

Модель досліджуваної ситуації будується таким чином. Для опису якісних значень базисних факторів вибирають набір відповідних лінгвістичних змінних. Вибір градацій за значеннями таких змінних дозволяє дати необхідний ступінь деталізації – “слабо – середньо – сильно”. Кожній лінгвістичній змінній відповідає певне число в шкалі [0, 1], що є числовим еквівалентом цієї змінної. Ці числові еквіваленти є якісними змінними.

На підставі вищезазначеного сформуємо когнітивну карту соціально-економічної ефективності податкової політики держави (рис. 1).

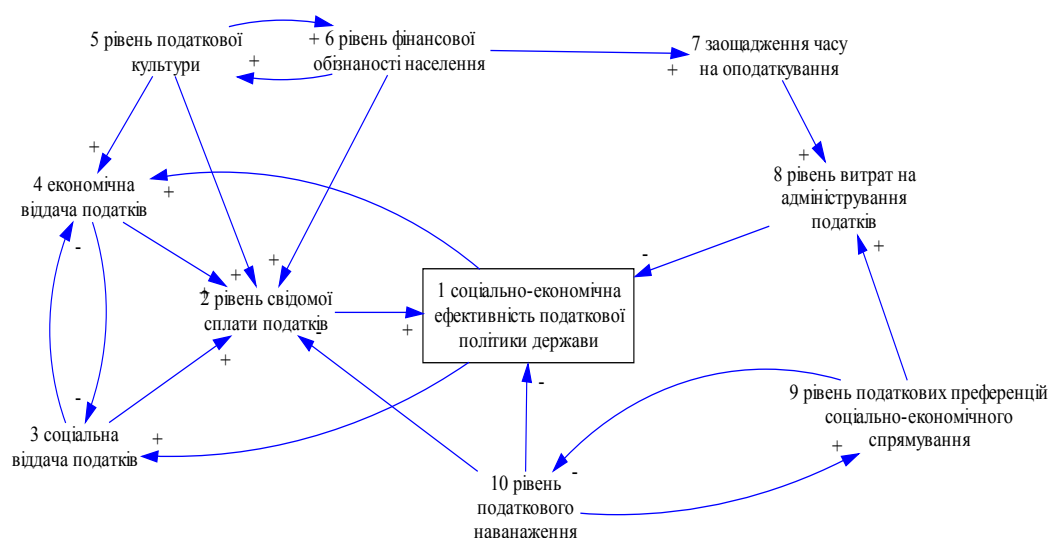


Рис. 1. Когнітивна модель соціально-економічної ефективності податкової політики держави  
Джерело: розробка авторів.

Цільовою верхівкою когнітивної карти обрано “Соціально-економічна ефективність податкової політики держави”. Для проведення дослідження необхідно встановити причинно-наслідковий зв'язок між усіма факторами для цього побудовано матрицю суміжності  $A_G$  (табл. 2), яка являє собою квадра-

тну матрицю, рядки і стовпці якої позначені вершинами графа  $G$  ( $A_G = [a_{ij}] k \times k$ ), а на перетині  $i$ -го рядка і  $j$ -го стовпця стоять (або ні) одиниці, якщо існує (немає) співвідношення між елементами  $V_i$  і  $V_j$ . Співвідношення  $a_{ij}$  може набувати значення “+1”, “0” або “-1”.

Таблиця 2

|     | Матриця суміжності |    |    |    |    |    |    |    |    |     |
|-----|--------------------|----|----|----|----|----|----|----|----|-----|
|     | V1                 | V2 | V3 | V4 | V5 | V6 | V7 | V8 | V9 | V10 |
| V1  | 0                  | 0  | 1  | 1  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0   |
| V2  | 1                  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0   |
| V3  | 0                  | 1  | 0  | -1 | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0   |
| V4  | 0                  | 1  | -1 | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0   |
| V5  | 0                  | 1  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0   |
| V6  | 0                  | 1  | 0  | 0  | 1  | 0  | 1  | 0  | 0  | 0   |
| V7  | 0                  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 1  | 0  | 0   |
| V8  | -1                 | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0   |
| V9  | 0                  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 1  | 0  | -1  |
| V10 | -1                 | -1 | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 1  | 0   |

Наступний етап аналізу когнітивної моделі пов'язаний з дослідженням імпульсних процесів за таким правилом [5, с. 320]:

$$p(t) = p(0) \cdot \mathcal{C}[A^t], X(t) = X(0) + [A^0 + A^1 + A^2 + \dots + A^t], \quad (2)$$

де  $p(t)$  – вектор змін значень параметрів вершин орграфа на відповідному такті моделювання;

$p(0)$  – вектор початкових імпульсів у вершини когнітивної моделі;

$A$  – матриця суміжності для відповідного орієнтованого графа;

$t$  – такти моделювання ( $t = 0, 1, 2, 3 \dots k$ ), що відображають послідовність змін стану системи;

$X_{(t)}$  – значення параметрів вершин на такті моделювання  $t$ ;

$X_{(0)}$  – значення параметрів вершин на початковому такті моделювання;

$A_{(0)}$  – одинична матриця.

Реалізація запропонованої когнітивної моделі сприяє обґрунтуванню стратегії розвитку соціально спрямованої ефективної податкової політики держави та запобіганню виникненню ризиків зменшення податкових надходжень, що дає можливість підвищити

рівень ефективності податково-бюджетної системи країни.

Узагальнюючи можливі стратегії соціально-економічної ефективності податкової політики держави, ми дійшли такого висновку:

1. Стратегія зростання соціально-економічної ефективності податкової політики на засадах підвищення податкової культури платників податків (рис. 2).

Ця стратегія 1 відповідає такому шляху в орграфі (Сценарій 1 – рис. 2):

– “рівень податкової культури”  $\xrightarrow{+}$   
 “рівень фінансової обізнаності”  $\xrightarrow{+}$   
 “рівень свідомої сплати податків”  $\xrightarrow{+}$   
 “соціально-економічна ефективність податкової політики”.

Отже, чим вищий рівень податкової культури, тим більше буде прагнення платника податків до підвищення рівня фінансових знань щодо усунення можливості несвідомого невиконання податкового обов'язку.

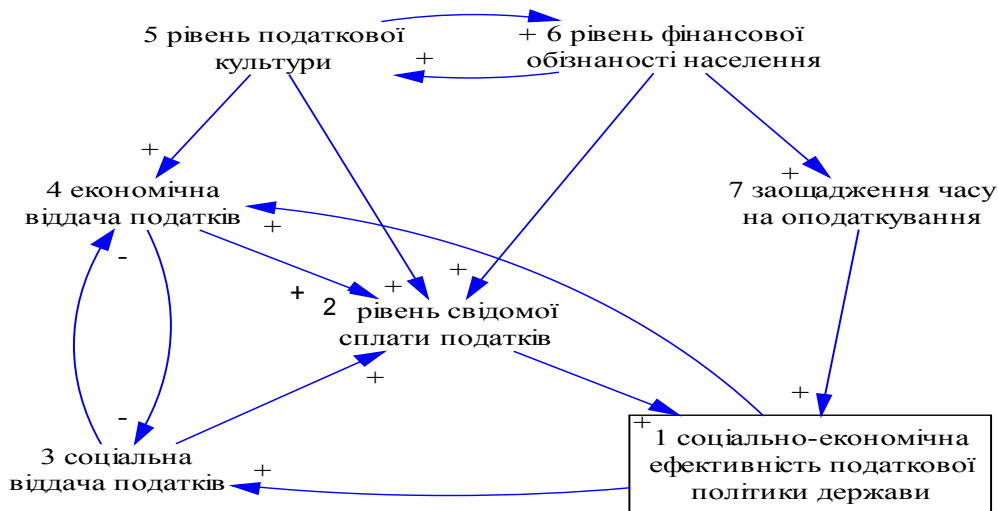


Рис. 2. Стратегія зростання соціально-економічної ефективності податкової політики на засадах підвищення податкової культури платників податків

Сценарій 2 буде реалізовуватися за таким напрямом:

– “рівень податкової культури”  $\xrightarrow{+}$   
 “рівень фінансової обізнаності”  $\xrightarrow{+}$   
 “заощадження часу на оподаткування”  $\xrightarrow{+}$   
 “соціально-економічна ефективність податкової політики”.

Достатньо високий рівень фінансової грамотності в поєднанні з усвідомленням необхідності та значущості належного виконання конституційного обов'язку щодо нарахування та сплати податків сприятиме заощадженню часу на ведення податкового обліку й складання звітності.

Сценарій 3 буде реалізовуватися таким чином:

– “рівень податкової культури”  $\xrightarrow{+}$   
 “економічна віддача податків”  $\xrightarrow{+}$   
 “соціальна віддача податків”  $\xrightarrow{+}$   
 “рівень свідомої сплати податків”  $\xrightarrow{+}$   
 “соціально-економічна ефективність податкової політики”.

Отже, від рівня податкової культури буде залежати розмір надходжень до бюджетів усіх рівнів. Проте цей фактор цілком відповідає принципу економічності, затвердженому у пп. 4.1.7 п. 4.1 ст. 4 ПК України [6], за яким обсяг надходжень від сплати податків та збо-

рів до бюджету повинен перевищувати витрати на їх адміністрування. А за умов дотримання цього принципу держава зможе повноцінно виконувати свої функції з фінансового забезпечення соціально-економічних програм.

Сценарій 4 буде мати такий вигляд: “рівень податкової культури”  $\xrightarrow{+}$  “економічна віддача податків”  $\xrightarrow{+}$  “рівень свідомої сплати податків”  $\xrightarrow{+}$  “соціально-економічна ефективність податкової політики”.

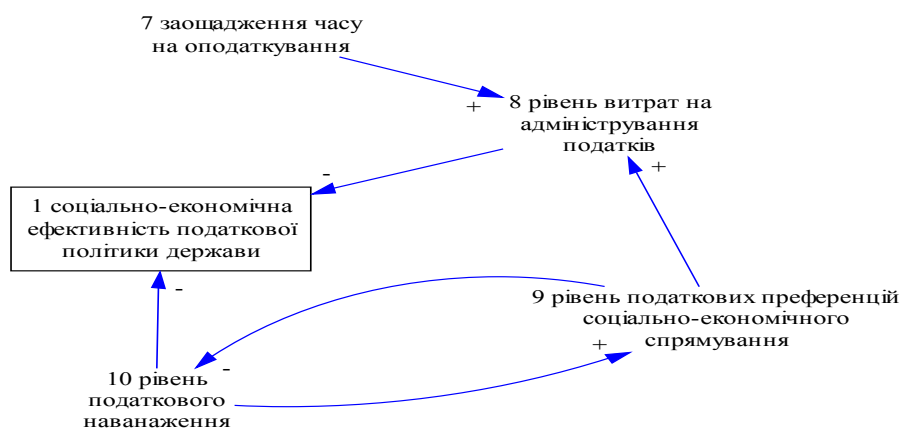


Рис. 3. Стратегія 2 зростання соціально-економічної ефективності податкової політики на засадах підвищення рівня адміністрування податків, зборів та інших обов'язкових платежів

Ця Стратегія 2 відповідає такому шляху в оргграфі (Сценарій 1 – рис. 2):

– “заощадження часу на оподаткування”  $\xrightarrow{+}$  “рівень витрат на адміністрування податків”  $\xrightarrow{-}$  “соціально-економічна ефективність податкової політики”.

Адміністрування являє собою безперервний цілеспрямований процес, який включає сукупність взаємопов'язаних процедур, функцій, операцій і методів, спрямованих на здійснення мотивувального впливу на платників податків і персонал контролюючих органів, які здійснюють роботу щодо адміністрування податків. Організація адміністрування податків є комплексною діяльністю, спрямованою на створення специфічного продукту, який здатний задовольняти потреби суспільства в збиранні податків, що вказує на дворівневий характер функцій адміністрування: з одного боку, необхідно наповнити бюджет, з іншого – не зашкодити господарській діяльності платників податків. Мета адміністрування податків полягає в забезпеченні своєчасного наповнення бюджету держави в необхідному обсязі за рахунок податкових надходжень при мінімальному негативному впливі на економічну діяльність платників податків [7].

Але, як показує практика, індекс витрат на адміністрування податків за останні роки

Сценарій 5 буде реалізовуватися за таким чином: “рівень податкової культури”

$\xrightarrow{+}$  “рівень свідомої сплати податків”  $\xrightarrow{+}$  “соціально-економічна ефективність податкової політики”.

2. Стратегія зростання соціально-економічної ефективності податкової політики на засадах підвищення рівня адміністрування податків, зборів та інших обов'язкових платежів (рис. 3).

становить: 1,79% – у 2011 р., 1,59% – у 2012 р. та 1,43% – у 2013 р. Однак у високо розвинутих країнах світу цей показник становить: у Франції – 1,06%, Великобританії – 0,86%, Данії – 0,59%, що свідчить про доцільність пошуку нових підходів щодо підвищення ефективності функціонування контролюючих органів [8]. Одним із таких кроків може стати “заощадження часу на оподаткування”, що може бути реалізовано шляхом спрощення методики ведення податкового обліку, процедури складання та подання звітності. У свою чергу, підвищення рівня витрат на оподаткування, звичайно, може вплинути на зниження соціально-економічної ефективності податкової політики

Сценарій 2 буде реалізовуватися за таким напрямом:

– “рівень податкових преференцій соціально-економічного спрямування”  $\xrightarrow{+}$  “рівень витрат на адміністрування податків”  $\xrightarrow{-}$  “соціально-економічна ефективність податкової політики”.

Під податковими преференціями слід розуміти переваги у сфері оподаткування, які надаються конкретним територіям, певним видам діяльності, юридичним або фізичним особам для стимулювання господарської активності, соціального захисту та з метою легалізації тіньових грошових потоків [3,



с. 23]. До податкових преференцій можна зарахувати: надання податкових кредитів; зниження податкових ставок; надання податкових канікул; пільгові режими оподаткування. У разі надання таких преференцій можуть зрости витрати на адміністрування податків, оскільки це буде потребувати додаткового обліку та контролю, що може призвести до зниження соціально-економічної ефективності податкової політики.

Сценарій 3 буде мати такий вигляд:

- “рівень податкових преференцій соціально-економічного спрямовування”  
     —→ “рівень податкового навантаження” —→ “соціально-економічна ефективність податкової політики”.

До того ж надання податкових преференцій вплине на зниження рівня податкового навантаження на платників податків, що, у свою чергу, може призвести до зменшення обсягів надходжень до бюджетів усіх рівнів і, як наслідок, вплинути на видаткову частину бюджетів, зокрема соціальну складову.

З метою досягнення ефективності податкової політики використовують систему податкових регуляторів, а саме: загальна структура податків; рівень податкової віддачі; альтернативні системи та спеціальні режими оподаткування; коригування складу платників податків, податкових ставок і бази оподаткування; податкові преференції, принципи оподаткування. Вміле використання інструментів – податкових регуляторів дає змогу формувати достатній рівень податкових надходжень та гідний рівень соціально-економічного розвитку держави [5].

Загальне уявлення про результативність податкової політики держави формується теорією податкової конкуренції країн світу. Розвиток систем оподаткування країн світу призвів до формування конкурентних переваг для переміщення капіталу з одних країн до інших, з метою не отримання більшої комерційної вигоди, а мінімізації податкових витрат та отримання супутніх переваг податкової лояльності окремих територій, зокрема отримання статусу резидентів. Питання особливостей появи та розвитку податкової конкуренції країн світу, її впливу на реформування податкових систем розкрито в роботі [9].

У контексті цього аспекту заслуговує на увагу оптимізаційна модель податкової конкуренції в умовах мобільності капіталу [9, с. 83–92], реалізація якої за різних конкурентних умов дала змогу виявити залежність між технологічним рівнем країни, її розмірами (кількість населення) та податковими надходженнями до бюджету.

Також було доведено, що для високотехнологічних країн рівень конкурентних пере-

ваг зберігається, тому податкове регулювання шляхом підвищення податкових ставок не має сенсу [9, с. 92]. У країн з низьким технологічним рівнем конкурентні переваги в оподаткуванні цілком залежать від їх кількості населення, при політиці зниження рівня податкових ставок найгірший вплив здійснюється на країну-конкурента з меншою кількістю населення [9, с. 92].

У результаті розвитку податкової конкуренції, як чесної, так і ні, обґрунтовано світові рейтингові системи у сфері оподаткування, зокрема: рейтинг фіскальних свобод (The Heritage Foundation) та рейтинг країн світу з розвинутою ринковою економікою за податковими умовами (Paying Taxes Rank).

Так, за даними The Heritage Foundation Україна загалом за рівнем економічних свобод посідає у 2015 р. 46,9 місце, зокрема: за рейтингом фіскальних свобод отримала 78,7 балів із 100 можливих. Також відзначено, що дохідне оподаткування в Україні перебуває на рівні 17%, максимальна корпоративна ставка податку – 18%. Загальний податковий тиск відзначено на рівні 38,9% від ВВП країни, а державні видатки – 49% від ВВП країни на тлі державного боргу, що сягає 41% від вітчизняного виробництва.

За даними Paying Taxes Rank, Україна у 2015 р. посідає 108-ме місце із 189 можливих, що відповідає загальній податковій ставці на прибуток на рівні 52,9%, загальним витратам часу на оподаткування на рівні 350 годин та кількості платежів, що дорівнює 5. До того ж:

- загальна податкова ставка з оплати праці дорівнює 43,1%, прибуткова податкова ставка – 9,7%;
- 150 годин на рік витрачено на адміністрування податків на споживання, 100 годин на рік – на податки з оплати праці, 100 годин – на корпоративний податок на прибуток;
- здійснено 1 платіж на сплату прибуткового податку, 1 платіж – на податок з оплати праці та 3 платежі – на інші податки.

У сучасній науковій літературі податкову політику досліджують у контексті її типів і подають як компроміс між фіскальною та ліберальною її складовими, тобто певним середнім показником (рис. 2).

Але відсутність жорстких бокових меж оптимальності податкової політики ускладнює її формалізацію, подальше визначення та досягнення. Досвід реалізації податкової політики зазвичай демонструє комплексне використання податкових регуляторів як фіскального, так і ліберального типу, що само по собі є форматом пошуку певного компромісу між суб'єктами оподаткування і, тим самим, формування оптимального сценарію податкової політики.

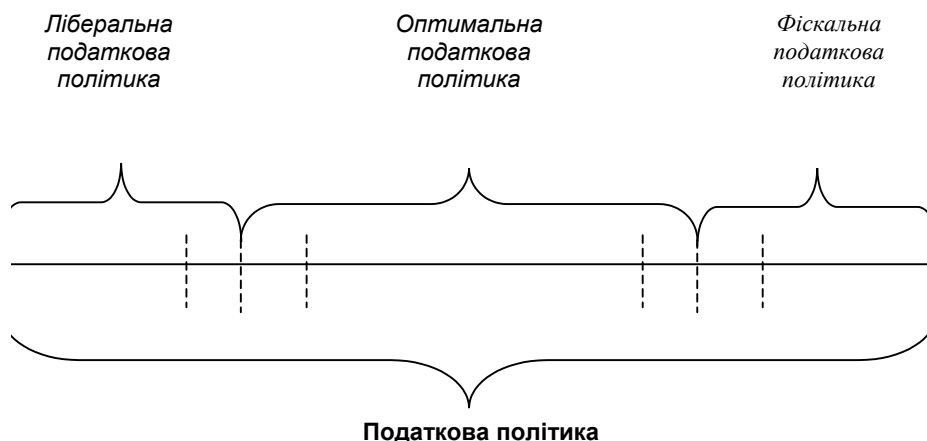


Рис. 2. Розмежування податкової політики за її типами

Джерело: узагальнено авторами на основі опрацювання джерел [2; 5]

Саме тому оптимальний сценарій податкової політики не може виступати середнім показником між фіскальним та ліберальним сценаріями, а є їх певним форматом встановлення відповідності податкових параметрів соціально-економічним вимогам. Цей сценарій реалізовано в певний період часу з відповідним рівнем соціального та економічного розвитку, у результаті чого його беруть як базовий, тобто оптимальний.

Інакше кажучи, формується база знань щодо досвіду реалізації податкової політики, що дає змогу використовувати певні її сформовані образи (шаблони) або еталони як основу для прийняття поточної податкової політики, або її коригування. Наприклад, зарубіжний досвід, який досить часто вико-

ристовують у сфері оподаткування, є певним образом реалізації податкової політики, який визначається експертним шляхом як оптимальний. Інші сценарії реалізації податкової політики порівнюють із його параметрами з метою прогнозування ефективності. З іншого погляду, оптимальний сценарій може бути відзначений саме таким у випадку абсолютної відповідності його параметрів поставленій меті реалізації податкової політики.

Загалом зміщення акцентів використовуваних податкових регуляторів формує тришаровий простір податкової політики у вигляді різних сценаріїв її реалізації: ліберальний, оптимальний, фіскальний (рис. 3).

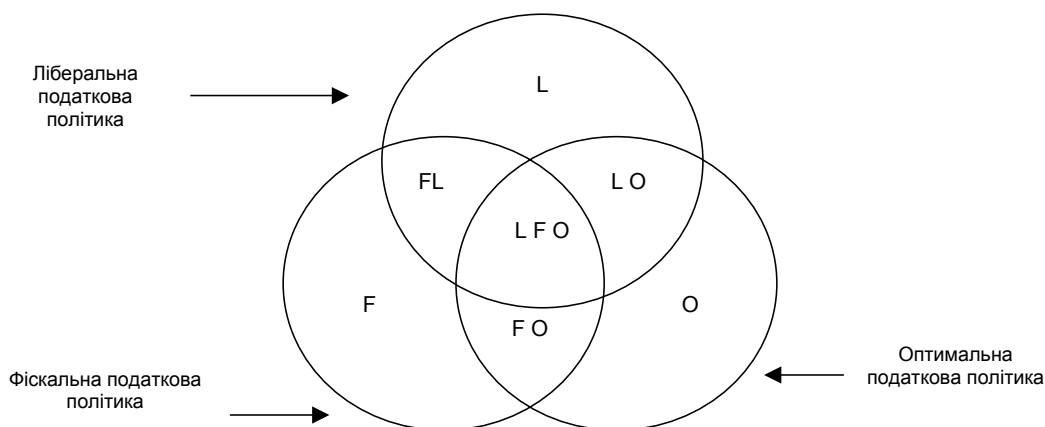


Рис. 3. Сценарії реалізації тришарового простору податкової політики держави

Джерело: обґрунтовано авторами

Отже, оптимальність податкової політики є величиною змінною та динамічною, межами якої є фіскальна потреба й рівень ліберальності у сфері оподаткування в умовах певного рівня соціально-економічного розвитку держави в період  $t$ .

#### IV. Висновки

У підсумку зазначимо, що дослідження податкової політики як чинника соціально-економічного розвитку здійснюються на різних його рівнях та в різних площинах виміру.

Основними напрямками дослідження результатів податкової політики є:

- соціально-економічна ефективність;
- рівень податкової конкуренції та податкові конкуренти переваги;
- рівень у міжнародних рейтингових системах.

Зазначені напрями дослідження в результаті формують загальне уявлення про результативність податкової політики держави на мікро-, на макрорівні та в контексті світового податкового простору. Обґрунтовано когнітивну модель соціально-економічної ефективності податкової політики держави на основі встановлення причинно-наслідкових зв'язків визначених прямих показників.

Охарактеризовано причинно-наслідкові зв'язки формування рівня соціально-економічної ефективності держави, серед яких виокремлено позитивний вплив та негативний вплив визначених показників. Так, встановлено, що на соціально-економічну ефективність податкової політики держави позитивно впливають: підвищення рівня заощадження часу на оподаткування та рівня свідомої сплати податків, а негативно – підвищення рівня податкового навантаження й рівня витрат на адміністрування податків. Впливаючи на зазначені показники соціально-економічної ефективності податкової політики держави, формують підґрунтя для підвищення її рівня.

#### Список використаної літератури

1. Бакурова А. В. Самоорганізація соціально-економічних систем: моделі і методи : монографія / А. В. Бакурова ; Класичний приватний університет. – Запоріжжя, 2010. – 328 с.
2. Державне регулювання оподаткування в Україні : монографія / за заг. ред. О. М. Тищенко. – Харків : ІНЖЕК, 2011. – 236 с.
3. Крисоватий А. І. Новітня парадигма прерференційного оподаткування : монографія / А. І. Крисоватий, Г. В. Василевська. – Київ : Центр навчальної літератури, 2013. – 260 с.
4. Кучерова Г. Ю. Соціальна віддача податків / Г. Ю. Кучерова, С. В. Черкашина // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємство. – Запоріжжя : КПУ, 2014. – № 6. – С. 105–110.
5. Податкова політика: теорія, методологія, інструментарій : навч. посіб. / під ред. Ю. Б. Іванова, І. А. Майбутова. – Харків : ІНЖЕК, 2010. – 492 с.
6. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
7. Савчук В. А. Теоретичні засади організації адміністрування податків / В. А. Савчук [Електронний ресурс] // Ефективна економіка : Електронне наукове фахове видання. – 2013. – № 3. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1852>.
8. Самусевич Я. В. Концептуальні засади системи адміністрування податків в Україні [Електронний ресурс] / Я. В. Самусевич. – Режим доступу: <http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/13572/4/Stattya.doc>.
9. Економіка налогових реформ : монографія / под ред. И. А. Майбутова, Ю. Б. Иванова, Л. Л. Тарангул. – Київ : Алерта, 2013. – 432 с.

Стаття надійшла до редакції 13.05.2015.

#### Покаатаева О. В., Давыдков С. А. Концептуальные основы исследования налоговой политики как фактора социально-экономического развития страны

*В статье рассмотрены социально-экономические аспекты регулирующего воздействия налоговой политики государства. Обобщены приоритетные направления исследования налоговой политики как фактора социально-экономического развития государства. Рассмотрена налоговая конкуренция стран мира как одно из направлений исследования налоговой политики. Обобщены основные рейтинговые исследования налоговой политики государства на макроуровне, в результате чего выявлены положительные сдвиги по рейтингу Paying Taxes Rank и среднему уровню фискальных свобод по рейтинговой системе The Heritage Foundation.*

**Ключевые слова:** социально-экономическая эффективность, налоговая политика, налоговая конкуренция, рейтинг, когнитивная модель.

#### Pokatayeva O., Davydkov S. Conceptual Framework Research Tax Policy as a Factor of Socio-Economic Country Development

*In the article the socio-economic aspects of the regulatory impact of tax policy. Noted lack of research results of implementation of tax policy within fiscal parameters, because this approach ignores the socio-economic aspects. Overview research priority areas of tax policy as factors of socio-economic development. One of the areas of tax policy studies considered assessment of its socio-economic effectiveness based on generalized direct and indirect indicators that made it possible to justify the cognitive model of socio-economic efficiency of the tax policy state. When asked to*

*understand the social efficiency level of formation of favorable tax conditions for the duty of each to pay taxes and other obligatory payments; under the economic efficiency of tax policy – the level of formation of the tax environment that encourages growth and capital entities. Tax competition is considered the world as one of the areas of tax policy studies, development of which has led to some positive and negative consequences in the context of capital mobility. Overview main research ratings tax policy at the macro level, resulting in identified improvements rated Paying Taxes Rank and middle-fiscal freedoms rating system The Heritage Foundation.*

**Key words:** *socio-economic efficiency, tax policy, tax competition, rating, cognitive model.*

УДК 347.7

**О. В. Покатаєва**

доктор юридичних наук, професор

**О. О. Хом'якова**

аспірант

Класичний приватний університет

## НОРМАТИВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЄДИНОГО ПОДАТКУ ЯК ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

*У статті досліджено проблемні питання нормативного врегулювання єдиного податку як джерела формування дохідної частини місцевих бюджетів в умовах децентралізації. З'ясовано наявні тенденції в нормативному врегулюванні цього виду місцевих податків та внесено окремі пропозиції щодо врегулювання проблемних питань, пов'язаних із цим у контексті зміцнення фінансової основи місцевого самоврядування та підняття рівня самодостатності місцевих бюджетів.*

**Ключові слова:** єдиний податок, місцеві бюджети, доходи місцевих бюджетів, податкові надходження, місцеві податки і збори.

### I. Вступ

Бюджетна децентралізація як складова сучасного періоду реформування державної влади та розподілу повноважень суб'єктів публічної влади, ознаменувала значні зміни у бюджетному та податковому законодавстві. Законом України "Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин" від 28.12.2014 р. № 79-VIII єдиний податок включено до складу доходів районних бюджетів, бюджетів об'єднаних територіальних громад. Становлення та досвід нормативного врегулювання цього виду місцевих податків є корисним для виявлення тенденцій нормативного врегулювання, що, відповідно, дасть змогу з'ясувати напрямки подальшого реформування податкових відносин і питань наповнення місцевих бюджетів.

Проблемні питання стосовно справляння податків і зборів широко висвітлено у працях провідних українських учених, зокрема: Л. Воронової, М. Горобинського, О. Заверухи, О. Кириленко, О. Костенко, І. Криницького, О. Кузьменко, М. Кучерявенко, О. Музики-Стефанчук, А. Нечай, А. Новицького, Н. Пришви та ін.

Водночас у контексті останніх законодавчих змін, розгляд єдиного податку як джерела наповнення місцевих бюджетів, викликає низку дискусійних питань у наукових публікаціях. Сучасна наукова думка зводиться до того, що бюджетні кошти в Україні значною мірою централізовані, а нормативно-правова база не створює належного підґрунтя для забезпечення місцевих бюджетів достатнім фінансуванням. Відповідно, постає необхідність комплексного підходу щодо

розв'язання проблем фінансового забезпечення регіонального розвитку в контексті реформування системи державного управління в Україні у напрямі її децентралізації.

### II. Постановка завдання

Метою статті є дослідження недостатньо висвітлених у доктрині фінансового права питань нормативного врегулювання справляння єдиного податку як джерела наповнення місцевих бюджетів, який у результаті реформування бюджетних і податкових відносин було віднесено до місцевих податків; з'ясування наявних тенденцій у нормативному врегулюванні цього податку; внесення відповідних пропозицій до законодавства з вирішення проблемних питань, пов'язаних із цим.

### III. Результати

Чинна редакція Податкового кодексу України (далі – ПК України) встановлює два види місцевих податків, одним з яких є саме єдиний податок (ст. 10) [3]. Відповідно до пп. 19, 20 абз. 1 ст. 64 Бюджетного кодексу України (далі – БК України) єдиний податок належить, серед іншого, до доходів загального фонду районних бюджетів, бюджетів об'єднаних територіальних громад, що створюються згідно із законом та перспективним планом формування територій громад, та зараховується до бюджетів місцевого самоврядування [1].

Особливості врегулювання єдиного податку передбачено у ПК України. Так, згідно із п. 10.2 ст. 10 ПК України місцеві ради повинні **обов'язково встановлювати** єдиний податок, який, на нашу думку, створює підґрунтя незалежності місцевих бюджетів як основне джерело їх надходжень.

Незважаючи на загалом позитивні зрушення у напрямі законодавчого врегулю-

вання питань податкових надходжень, у структурі доходів місцевих бюджетів спостерігається зменшення частки податкових надходжень.

Утім, частка місцевих податків і зборів продовжує тенденцію до зростання (наприклад, 2010 р. – 1,0%, 2011 р. – 2,9%, 2012 р. – 5,4%, 2013 р. – 7,0%, 2014 р. – 8,0%) [2]. Основним чинником збільшення цієї частки є зростання надходжень саме єдиного податку, який є найвагомішим серед місцевих податків і зборів: 7,4 млрд грн у 2014 р., що на 11,6% більше за обсяги надходжень 2013 р. Таке зростання відбулося, здебільшого, через збільшення кількості платників податку: фізичних осіб і суб'єктів малого підприємництва.

На нашу думку, дослідження особливостей справляння єдиного податку доцільно розпочинати з визначення суб'єктного складу його платників. Враховуючи цей критерій, ПК України встановлює особливості сплати єдиного податку для юридичних осіб – суб'єктів господарювання та для фізичних осіб – підприємців (далі – ФОП). Відповідно різняться й нормативно-правова база, що регулює порядок справляння цього податку за суб'єктним складом.

Зокрема, спільними нормативно-правовими актами для обох суб'єктів сплати єдиного податку є: ПК України; Наказ Міністерства фінансів України (далі – Мінфін) “Про затвердження форм податкових декларацій платника єдиного податку” від 21.12.2011 р. № 1688; Наказ Мінфіну України “Про затвердження форми свідоцтва платника єдиного податку та порядку видачі свідоцтва, форми та порядку подання заяви про застосування спрощеної системи оподаткування та форми розрахунку доходу за попередній календарний рік” від 20.12.2011 р. № 1675.

Серед нормативно-правових актів, що здійснюють нормативно-правове регулювання порядку справляння єдиного податку безпосередньо ФОП, додатково виокремлюємо: Наказ ДПС України “Про затвердження Узагальнюючої податкової консультації щодо віднесення до певної групи (другої або третьої) платників єдиного податку фізичних осіб-підприємців, які здійснюють діяльність з надання послуг” від 20.02.2012 р. № 137; Наказ Мінфіну України “Про затвердження форм книги обліку доходів і книги обліку доходів і витрат та порядків їх ведення” від 15.12.2011 р. № 1637; Наказ Мінфіну України від “Про затвердження форми Податкового розрахунку сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь фізичних осіб, і сум утриманого з них податку (форма № 1ДФ) та Порядку заповнення та подання податковими агентами Податкового розрахунку сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь фізичних осіб, і сум утрима-

ного з них податку” 13.01.2015 р. № 4; Наказ Мінфіну України “Про затвердження Порядку оформлення результатів документальних перевірок щодо дотримання податкового, валютного та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на органи державної податкової служби, платниками податків – фізичними особами” від 14.03.2013 р. № 395; Наказ Міндоходів України “Про затвердження Порядку видачі довідки про наявність у фізичної особи земельних ділянок та її форми” від 17.01.2014 р. № 32.

Правові засади застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності, а також справляння єдиного податку встановлює глава 1 розділу XIV ПК України “Спрощена система оподаткування, обліку та звітності”. Зазначимо, що вказана глава у ПК України з'явилася із прийняттям Закону України “Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності” від 04.11.2011 р. № 4014-VI [5]. До неї внесені суттєві зміни у зв'язку з прийняттям Закону України “Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи” від 28.12.2014 р. № 71-VII, завдяки чому поіншому згруповано суб'єктів господарювання, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, а також вимоги до них [4].

Так, аналіз положень відповідного розділу ПК України свідчить, що платники єдиного податку розподіляються на чотири групи (п. 291.4) відповідно до використання чи невикористання праці найманих осіб; видів діяльності, якими вони займаються; обсягу доходу, отриманого протягом календарного року.

Перша група стосується лише ФОП і структурована за трьома критеріями:

- 1) відсутність використання праці найманих осіб;
- 2) здійснення виключних видів діяльності (лише означених у ПК України, без можливості їх поєднання з іншими видами діяльності) – роздрібний продаж товарів з торговельних місць на ринках та/або господарська діяльність з надання побутових послуг населенню;
- 3) наявність максимальної межі обсягу доходу протягом календарного року (до 300 тис. грн). Проведений нами компаративний аналіз генези податкового законодавства в цій сфері засвідчив, що означена межа обсягу доходу за третім критерієм збільшилась у 2 рази.

Друга група також стосується лише ФОП і визначає такі критерії:

- 1) види діяльності: а) надання послуг, у тому числі побутових, платникам єдиного

податку та/або населенню; б) виробництво та/або продаж товарів; в) діяльність у сфері ресторанного господарства;

- 2) наявність максимальної межі обсягу доходу протягом календарного року (до 1,5 млн грн). Щодо можливості використання найманої праці встановлено два варіанти: або взагалі невикористання такої або використання праці обмеженої кількості найманих працівників чи осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах (не більше 10 осіб протягом календарного року одночасно). Вказані критерії діють у сукупності, тобто має застосовуватися не будь-який із них, а всі вони відразу.

Чинна редакція пп. 2 п. 291.4 ст. 291 ПК України встановлює й винятки із цього правила. Так, дія цього підпункту не поширюється на ФОП, які надають посередницькі послуги з купівлі, продажу, оренди та оцінювання нерухомого майна, а також здійснюють діяльність із виробництва, постачання, продажу (реалізації) ювелірних і побутових виробів із дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення та напівдорогоцінного каміння. Ця категорія платників належить виключно до третьої групи платників єдиного податку, якщо відповідають вимогам, встановленим для такої групи.

Проведене нами порівняльне дослідження розвитку норм податкового законодавства дало змогу виявити такі основні тенденції, зумовлені прийняттям відповідних змін до Податкового кодексу України щодо вдосконалення певних податкових норм:

- 1) збільшено критерій максимальної межі обсягу доходу протягом календарного року (від 1 млн грн до 1,5 млн грн на сьогодні);

- 2) звужено суб'єктний склад платників єдиного податку щодо окремих видів діяльності (*посередницькі послуги з купівлі, продажу, оренди та оцінювання нерухомого майна, виробництво, постачання, продаж (реалізація) ювелірних і побутових виробів з дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення та напівдорогоцінного каміння*) (п. 291.5 ст. 291 ПК України) [4].

Зазначимо, що обмеження, за яким не можуть бути платниками єдиного податку ФОП, які здійснюють діяльність у сфері аудиту, на нашу думку, є нелогічним. Адже, відповідно до Закону України "Про аудиторську діяльність", аудитор має право займатися аудиторською діяльністю як ФОП або у складі аудиторської фірми. При цьому акцентуємо, що за нормами ПК України така діяльність ФОП (за умови відсутності вказаного винятку) повинна належати до третьої групи і, відповідно, оподатковуватися за ставками, встановленими для цієї групи (а точніше на

умовах, визначених для юридичних осіб). Тобто лишається незрозумілим, чому законодавець виокремив ці види господарської діяльності, адже на аналогічну господарську діяльність у сфері права, бухгалтерського обліку, консалтингу, маркетингу, інжинірингу, інформатизації, реклами поширюється спрощена система оподаткування.

Третя група стосується і юридичних осіб. Стосовно ФОП ч. 3 п. 291.4, ст. 291 ПК України скасовано обмеження щодо кількості осіб, які перебувають у трудових відносинах із таким платником податків [4]. Щодо юридичних осіб – суб'єктів господарювання не обмежується організаційно-правова їх форма. Натомість щодо обох груп платників податків встановлена максимальна межа обсягу доходів протягом календарного року – 20 млн грн, на противагу раніше існуючої – 3 млн грн.

До четвертої групи платників єдиного податку відтепер належать сільськогосподарські товаровиробники, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік становить або перевищує 75%. Відповідно, тенденцією впровадження змін щодо спрощеної системи оподаткування є постійне підвищення максимальної межі обсягу доходів за календарний рік, що передбачає можливість віднесення до тієї чи іншої групи більшої кількості відповідних платників податку.

Досліджуючи останні тенденції в нормативному врегулюванні справляння єдиного податку нами з'ясовано, що зміни до ПК України, внесені Законом України від 28.12.2014 р. № 71-VII "Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи", та які набрали чинності з 01.01.2015 р., було ухвалено Верховною Радою України 28.12.2014 р., тобто за 3 дні до набрання ним чинності. Ці зміни, на наш погляд, внесені із порушенням принципу стабільності податкового законодавства, закріпленого у пп. 4.1.9 п. 4.1 ст. 4 ПК України [3], згідно з яким, зміни до будь-яких елементів податків та зборів не можуть вноситися пізніше як за шість місяців до початку нового бюджетного періоду, в якому будуть діяти нові правила та ставки. Порушення зазначеного принципу може призвести до дестабілізації роботи сільськогосподарських товаровиробників, масового припинення діяльності багатьох із них та потягати вкрай негативні наслідки для аграрного сектору економіки загалом.

Зокрема, змінами у пп. 14.1.235 п. 14.1 ст. 14, абз. 1 п. 288.1 ст. 288, п. 292-1.1 ст. 292-1, ст. 292-1 ПК України запроваджено обов'язкову умову щодо наявності оформлених і зареєстрованих в установленому порядку договорів оренди землі як виключної підстави застосування спрощеної систе-

ми оподаткування та нарахування єдиного податку платникам четвертої групи. Тобто, від 01.01.2015 р., при вирішенні питання про застосування спрощеної системи оподаткування сільськогосподарським товаровиробником та нарахуванні єдиного податку мають враховуватися лише зареєстровані договори оренди землі.

На нашу думку, в практиці правового застосування це передбачає, що договори оренди землі, які на 01.01.2015 р. є укладеними або на стадії переукладання чи продовження їх дії, але поки що не зареєстровані в установленому порядку, не будуть враховуватися при вирішенні питання щодо застосування до сільськогосподарських товаровиробників спрощеної системи оподаткування (платники єдиного податку четвертої групи) та нарахування єдиного податку. Тобто продукція, вирощена на “незареєстрованих” земельних ділянках, фіскальними органами не буде вважатися продукцією власного виробництва цього сільгоспідприємства. Це, відповідно, потягне позбавлення сільськогосподарського товаровиробника права на застосування спрощеної системи оподаткування.

Крім того, за відсутності чіткого нормативного врегулювання цього питання наявність навіть, одного незареєстрованого договору оренди може трактуватися фіскальними органами як підстава для відмови в наданні та/або позбавлення права на застосування спрощеної системи оподаткування сільськогосподарським товаровиробником.

Водночас суттєво ускладнюється, а в багатьох випадках й унеможливується адміністрування єдиного податку платниками четвертої групи. Так, згідно із пп. 4 п. 299.10 ст. 299 ПК України, реєстрація платником єдиного податку може бути анульована шляхом виключення із реєстру платників єдиного податку за рішенням контролюючого органу у разі, якщо в податковому (звітному) році частка сільськогосподарського товаровиробництва платника єдиного податку четвертої групи становить менш як 75% [3].

У контексті окреслених нами змін, продукція, вирощена на земельних ділянках, договори оренди яких на відповідний період часу з будь-яких причин не були зареєстровані, для цілей оподаткування єдиним податком не включається до частки сільськогосподарського товаровиробництва (не менше 75%), яка дає право на застосування спрощеної системи оподаткування.

З огляду на вищевикладене, вважаємо за доцільне виключити відповідні дестабілізаційні положення з ПК України, які, на наш погляд, унеможливають діяльність сільськогосподарських товаровиробників, та пропонуємо вилучити у пп. 14.1.235 п. 14.1 ст. 14, абз. 1 п. 288.1 ст. 288, п. 292-1.1 ст. 292-1 ПК України положення щодо наяв-

ності зареєстрованих в установленому порядку договорів оренди землі як підстав нарахування єдиного податку платникам четвертої групи та умов застосування спрощеної системи оподаткування сільськогосподарськими товаровиробниками.

#### IV. Висновки

Отже, проведений аналіз нормативного врегулювання єдиного податку як джерела доходів місцевих бюджетів дає підстави для таких висновків, визначення певних тенденцій та формування пропозицій:

1. Законодавцем окремо встановлено особливості сплати єдиного податку ФОП та юридичними особами – суб'єктами господарювання.
2. Від часу запровадження спрощеної системи оподаткування суттєво зросла максимальна межа обсягу доходу від передбачених у певній групі видів діяльності (позитивна тенденція, адже надає можливість більшій кількості осіб бути платниками єдиного податку) та розширено перелік винятків щодо видів діяльності, які не можуть бути віднесені до певної групи, або на які взагалі не поширюється можливість сплати єдиного податку (негативна тенденція, що зменшує кількість осіб, які можуть набути статусу платника єдиного податку).
3. У структурі доходів місцевих бюджетів спостерігається зменшення частки податкових надходжень, утім частка місцевих податків і зборів демонструє стабільну тенденцію зростання [2]. Зазначимо, що основним чинником збільшення цієї частки є зростання надходжень саме єдиного податку, який є найвагомішим серед місцевих податків і зборів: 7,4 млрд грн, що на 11,6% більше за обсяги надходжень 2013 р. Таке зростання відбулося, здебільшого, через збільшення кількості платників податку: фізичних осіб та суб'єктів малого підприємництва.
4. Пропонуємо внести зміни до пп. 291.5.2 п. 291.5 ст. 291 ПК України та викласти його у такій редакції: *“291.5.2. фізичні особи-підприємці, які здійснюють технічні випробування та дослідження (група 74.3 КВЕД ДК 009:2005)”*, скасувавши обмеження щодо платників єдиного податку ФОП, які здійснюють діяльність у сфері аудиту, адже, згідно із Законом України “Про аудиторську діяльність”, аудитор має право займатися аудиторською діяльністю як ФОП або у складі аудиторської фірми та, відповідно, матиме можливість поповнювати місцевий бюджет.
5. Пропонуємо пп. 14.1.235 п. 14.1 ст. 14 ПК України викласти у такій редакції: *“14.1.235. сільськогосподарський товаровиробник для цілей глави 2 розділу XIV цього Кодексу – юридична особа незалежно від організаційно-правової фо-*



рми господарювання, яка займається виробництвом сільськогосподарської продукції та/або розведенням, вирощуванням та виловом риби у внутрішніх водоймах (озерах, ставках і водосховищах) й її переробкою на власних чи орендованих потужностях, у тому числі власновиробленої сировини на давальницьких умовах, та здійснює операції з її постачання". Абз. 1 п. 288.1 ст. 288 ПК викласти у такій редакції: "288.1. Підставою для нарахування орендної плати за земельну ділянку є договір оренди такої земельної ділянки". Пункт 292-1.1 ст. 292-1 ПК викласти у редакції: "292-1. Об'єктом оподаткування для платників єдиного податку четвертої групи є площа сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень) та/або земель водного фонду (внутрішніх водойм, озер, ставків, водосховищ), що перебуває у власності сільськогосподарського товаровиробника або надана йому у користування, у тому числі на умовах оренди". Пункт 292-1.3 ст. 292-1 ПК України виключити.

#### Список використаної літератури

1. Бюджетний кодекс України: Кодекс від 08.07.2010 р. № 2456-VI (із змінами) // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 50–51. – Ст. 572.
2. Бюджетний моніторинг: аналіз виконання бюджету за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ibser.org.ua/UserFiles/File/Monitoring%20Quarter%202014/ukr/KV\\_IV\\_2014\\_Monitoring\\_ukr.pdf](http://www.ibser.org.ua/UserFiles/File/Monitoring%20Quarter%202014/ukr/KV_IV_2014_Monitoring_ukr.pdf).
3. Податковий кодекс України: Кодекс від 02.12.2010 р. № 2755-VI (із змінами) // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 13–14, № 15–16, № 17. – Ст. 112.
4. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи: Закон України від 28.12.2014 р. № 71-VII // Відомості Верховної Ради. – 2015. – № 7–8, № 9. – Ст. 55.
5. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності: Закон України від 04.11.2011 р. № 4014-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2012. – № 24. – Ст. 248.

Стаття надійшла до редакції 28.04.2015.

#### Покатаева О. В., Хомякова О. О. Нормативное регулирование единого налога как источника формирования доходов местных бюджетов

*В статье исследованы проблемные вопросы нормативного урегулирования единого налога как источника формирования доходной части местных бюджетов в условиях децентрализации. Выявлены основные тенденции в нормативном урегулировании этого вида местных налогов и внесены отдельные предложения относительно разрешения проблемных вопросов, связанных с этим в контексте укрепления финансовой основы местного самоуправления и повышения уровня самодостаточности местных бюджетов.*

**Ключевые слова:** единый налог, местные бюджеты, доходы местных бюджетов, налоговые поступления, местные налоги и сборы.

#### Pokataeva O., Khomiakova O. Normative Regulation of Single Tax as the Source of Income Generation for Local Budget

*The article investigates poor covered in the financial law doctrine issues of normative regulation of control of single tax as the source of income generation for local budgets in Ukraine.*

*Based on the analysis done, the conclusions are made, the certain trends are identified, and the suggestions are presented.*

*It is noted that since the introduction of a simplified tax system the maximum limit of the amount of revenue provided for certain group of activities significantly increased, and the list of exceptions for activities, which can not be attributed to a particular group or which do not cover the possibility of paying the single tax, was expanded.*

*It is indicated that in the structure of local budgets there is a decrease of the share of tax revenues, however, the share of local taxes and fees continues upward trend. The main factor for this increase is the growing share of single tax income, which is the most significant one among local taxes and fees. The attention is paid that this increase found its place mainly due to increase of the number of taxpayers, individuals and subjects of small businesses.*

*It is proposed to make some amendments to the Tax Code of Ukraine concerning the abolition of restrictions to the single tax payers by individual entrepreneurs, engaged in auditing.*

*In addition, in order to exclude the relevant provisions of the Tax Code of Ukraine, which prevent the activities of agricultural producers, it is proposed to remove from certain sections the provision on availability of duly registered land lease agreements as a basis of tax charge for the single tax payers referred to the fourth group and conditions for usage of the simplified tax system by agricultural producers.*

**Key words:** single tax, local budgets, incomes of local government finances, tax revenues, local taxes and fees.

УДК 330.46:338.484

О. Ю. Попова

аспірант  
Класичний приватний університет

## ЗАСТОСУВАННЯ КОГНІТИВНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ДЛЯ ВИЯВЛЕННЯ ОСНОВНИХ ІНСТРУМЕНТІВ СТИМУЛЮВАННЯ ПОПИТУ НА ТУРИСТИЧНИЙ ПРОДУКТ

У статті проаналізовано основні складові стимулювання попиту на туристичні послуги на рівні туристичної фірми. Запропоновано когнітивну модель впливу методів стимулювання на туристичний потік та виділено тринадцять складових, що мають найбільший вплив при формуванні одноденного туристичного продукту. Оперуючи зміною окремих факторів, досліджено поведінку системи в часі та зроблено висновки про основні інструменти стимулювання попиту на туристичний продукт на рівні фірми.

**Ключові слова:** когнітивна карта, когнітивна модель, стимулювання попиту, ступінь задоволеності клієнта, анімація.

### I. Вступ

Несприятлива економічна й соціально-екологічна ситуація в багатьох регіонах України вимагає невідкладних дій для подолання спаду виробництва та підвищення зайнятості населення, зняття соціальної напруженості, запобігання погіршенню екологічної обстановки, а також негативних тенденцій зниження рівня життя населення.

Головним засобом стимулювання цих процесів має стати визначення спеціалізації відповідних територіальних громад та розвиток цих територій завдяки ефективному використанню внутрішнього ресурсного й науково-виробничого потенціалу. Проте в багатьох містах, селах та селищах більшість промислових чи агропромислових підприємств не працює або працює неефективно, а малий і середній бізнес не набув розвитку, тобто джерела заробітку грошей фактично вичерпані [2].

Одним з інструментів розвитку для таких територій та підвищення рівня їх соціально-економічного розвитку є становлення курортно-туристичного бізнесу та формування відповідного йому територіального потенціалу. В'їзний та внутрішній туризм як вид економічної діяльності є фактором стимулювання фінансово-економічного розвитку сіл, селищ, міст та регіонів загалом, мобілізації людського капіталу, стимулом до розвитку сфери послуг, джерелом коштів для розвитку гуманітарної інфраструктури.

Формування туристичного простору високої туристичної привабливості передбачає стимулювання малого та середнього підприємництва, створення підприємств для забезпечення потреб туристів і місцевих жителів, створення робочих місць, розширення зайнятості в сільській місцевості від розвитку туризму. Тому постає завдання дослідження факторів, що впливають на

стимулювання попиту на туристичні послуги на рівні окремої фірми.

Когнітивне моделювання при аналізі поведінки соціально-економічних систем використовували у своїх працях Ф. Робертс, З. Авдєєва, В. Максимов, Р. Акселрод. Методи когнітивного моделювання для аналізу туристичної галузі використано в працях А. Бакурової, М. Салпагарова, І. Лавреша та ін. Проте ряд питань щодо стимулювання попиту на туристичні послуги на рівні окремої фірми залишається невирішеним.

### II. Постановка завдання

Мета статті – виділити основні інструменти стимулювання попиту на туристичний продукт на рівні окремої фірми.

### III. Результати

Для виявлення взаємозв'язків між об'єктами, що формують туристичний продукт, скористаємося методами когнітивного моделювання, зокрема побудуємо когнітивну карту та когнітивну модель. Когнітивна карта – орієнтований зважений граф, в якому вершини відповідають факторам системи, а дуги – взаємозв'язкам між ними:

$$G = \langle V, E \rangle, \quad (1)$$

де  $G$  – зважений орграф, в якому  $V$  – множина вершин  $v_i \in V$ ,  $i=1, n$ , що є факторами системи;

$E$  – множина дуг, що характеризує взаємозалежність між вершинами [4; 5].

Когнітивна карта показує тільки факт наявності впливів факторів один на одного. Для визначення характеру зв'язків, важливості факторів і уточнення параметрів системи необхідно перейти на наступний рівень моделювання та побудувати когнітивну модель [1; 4].

Виділимо основні фактори впливу на формування задоволеності клієнта від туристичного продукту та збільшення прибутку турфірми на прикладі одноденного туру.

Фактори, що залежать від організатора турпродукту: вартість туристичного продукту; наявність реклами; легкодоступність місця проведення (наявність трансферту); анімація, супровід (елементи командування, ознайомчі ігри); наявність харчування; додатковий подарунок (сувенірна продукція з фірмовим логотипом); наявність фото-, відео-супроводу; кількість клієнтів; особисті якості організаторів (психолог, аніматор, лідер).

Фактори, що не залежать від організатора турпродукту: рівень задоволеності клієнта від споживання турпродукту; погодні умови.

Побудуємо когнітивну модель впливу методів стимулювання на туристичний потік, де як цільові вершини позначимо “Задоволеність клієнта” та “Прибуток”. Будемо розглядати короткотерміновий період  $t = 1$  день (рис. 1).

Виявимо основні цикли в моделі:

а) для цільової вершини “Прибуток”:

$6 \rightarrow +10 \rightarrow +12 \rightarrow +13 \rightarrow -1 \rightarrow +4 \rightarrow +5 \rightarrow +6$ .

Оскільки в циклі присутня непарна кількість від’ємних зв’язків, то він є стабілізуючим (рис. 2).

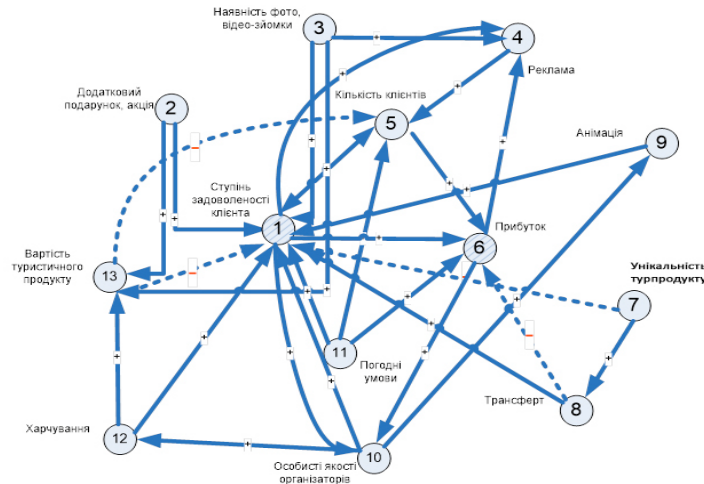


Рис. 1. Когнітивна модель впливу методів стимулювання на туристичний потік

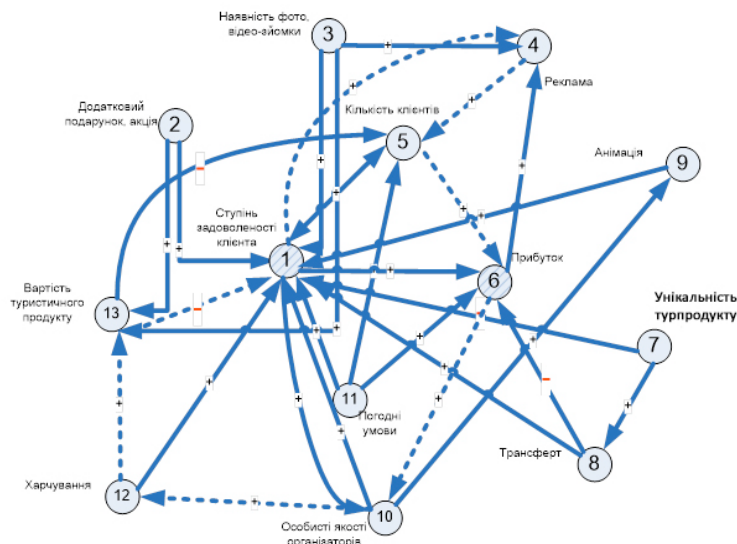


Рис. 2. Стабілізуючий цикл для вершини “Прибуток” (зображено пунктиром)

Отже, якщо інвестувати гроші в розвиток особистих якостей організаторів (тобто навчання, підвищення кваліфікації), буде досягнуто збільшення туристичної послуги, проте і ступінь задоволеності клієнтів від рівня отриманих послуг підвищуватись. А як наслідок, буде зростати позитивна реклама, що, у свою чергу, вплине на кількість потен-

ційних клієнтів у майбутньому. Збільшення кількості клієнтів призведе, у свою чергу, до збільшення рівня прибутку;

б) для вершини “Особисті якості організатора”:

$10 \rightarrow +9 \rightarrow +1 \rightarrow +4 \rightarrow +5 \rightarrow +6 \rightarrow +10$ .

Оскільки в циклі відсутні від’ємні зв’язки, то він є посилюючим (рис. 3).

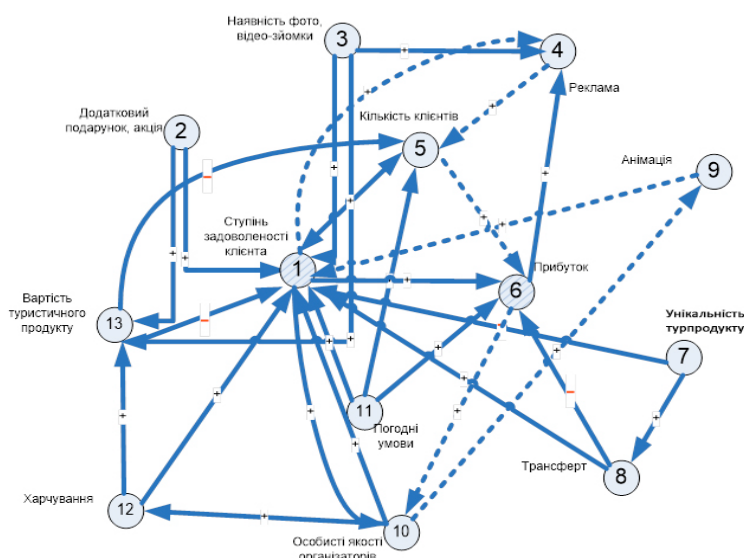


Рис. 3. Посилюючий цикл для вершини “Особисті якості організаторів” (зображено пунктиром)

Тобто, якщо фірма прийме рішення збільшити рівень професійних навичок своїх робітників, необхідно буде підвищити ступінь задоволеності клієнтів від отриманого сервісу через якісну анімацію. Для вирішення цього завдання необхідний подальший аналіз моделі за допомогою програмного пакета Vensim та програми “Імпульс” [3; 5].

Використовуючи програму “Імпульс”, дослідимо поведінку системи, при зміні деяких параметрів, тобто при введенні додаткового імпульсу.

У табл. 1 наведемо номери вершин, відповідні їм фактори впливу та вершини, для яких задано додатковий імпульс.

Таблиця 1

Параметри моделі “Задоволеність від туристичного продукту”

| Номер вершини | Фактори впливу                     | Наявність імпульсу |
|---------------|------------------------------------|--------------------|
| Вершина 1     | Ступінь задоволеності клієнта      |                    |
| Вершина 2     | Додатковий подарунок, акція        |                    |
| Вершина 3     | Наявність фото-, відеосупроводу    |                    |
| Вершина 4     | Наявність реклами                  | +                  |
| Вершина 5     | Кількість клієнтів                 |                    |
| Вершина 6     | Прибуток                           |                    |
| Вершина 7     | Унікальність туристичного продукту |                    |
| Вершина 8     | Трансферт до місця проведення      |                    |
| Вершина 9     | Анімація                           | +                  |
| Вершина 10    | Особисті якості організаторів      | +                  |
| Вершина 11    | Погодні умови                      | +                  |
| Вершина 12    | Харчування                         |                    |
| Вершина 13    | Вартість туристичного продукту     | +                  |

Для відображення зв'язків між вершинами побудовано матрицю суміжності розміром  $13 \times 13$ , де вершини, що мають прямий вплив на фактор, позначаються як “+1”, а від'ємний вплив – “-1”. Для моделювання поведінки системи задаємо період = 12.

У результаті моделювання деякі вершини не змінювали своєї поведінки й мали постійне значення  $\text{const} = 0$ , що свідчить про незначний вплив цих факторів на цільові вершини. До таких вершин, що не мають значного впливу на ступінь задоволеності клієнта та на прибуток, належать:

- вершина 2 = додатковий подарунок, акція;
- вершина 3 = наявність фото-, відеосупроводу;
- вершина 7 = унікальність турпродукту;

- вершина 8 = трансферт до місця проведення.

А це свідчить про те, що їх можна вилучити з моделі та змоделювати поведінку системи, використовуючи тільки значущі фактори.

Розглянемо, як впливає зміна деяких факторів на цільові вершини та поведінку системи взагалі. Під імпульсом ми будемо розуміти збільшення фактора на одиницю.

При зміні фактора “Погода” на одиницю “Кількість клієнтів” буде коливатися, проте на 11 ітерації взагалі набуде від'ємного значення, тоді як “ступінь задоволеності” буде коливатися та постійно збільшуватися. Тобто, якщо погодні умови будуть сприяти проведенню туристичного заходу (наприклад, екскурсії), це буде збільшувати задоволеність клієнтів від отриманого туристичного продукту (рис. 4).

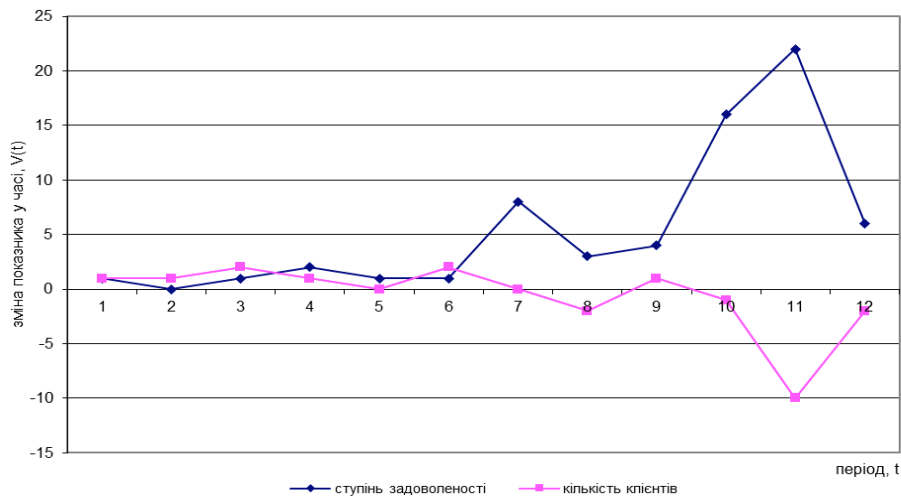


Рис. 4. Зміна поведінки факторів "Ступінь задоволеності" та "Кількість клієнтів" при зміні фактора "Погода"

При збільшенні фактора "Реклама" динаміка фактора "Прибуток" також буде коливання, причому на 7 та 10 ітераціях набуде від'ємного значення, проте на 12 ітерації різко зросте. А от кількість клієнтів бу-

де мати відносно постійне значення і лише на 11–12 ітераціях зменшиться до від'ємного значення. Тобто досить велика кількість реклами може негативно позначитися на кількості потенційних клієнтів (рис. 5).

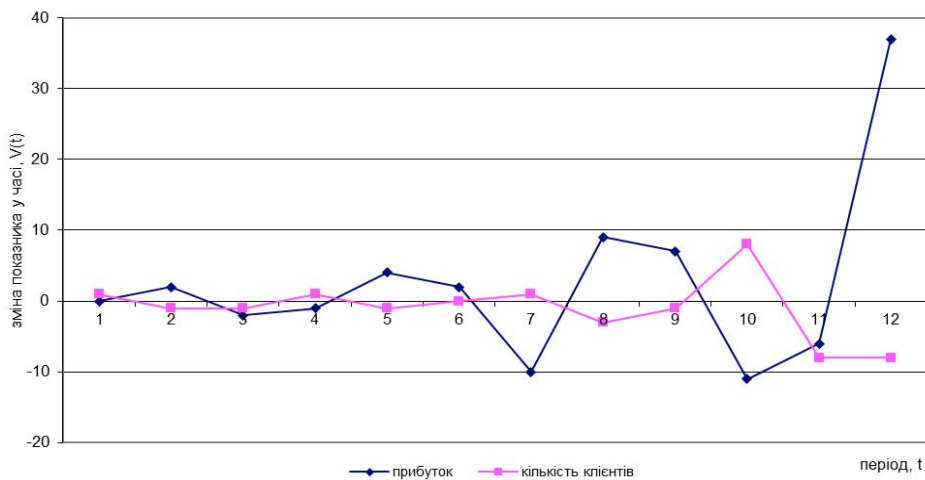


Рис. 5. Зміна поведінки факторів "Прибуток" та "Кількість клієнтів" при зміні фактора "Реклама"

Якщо задати імпульс для фактора "Особисті якості організаторів", то фактор "Прибуток" стрімко зростає вгору, при цьому фактор "Ступінь задоволеності" також має позитивну динаміку (рис. 6). Тобто лідерські якості організаторів мають істотне значення при проведенні туристичних заходів. Саме вміння відчувати настрій громади та маневрувати цим настроєм допомагає зменшити вплив таких негативних факторів, як погані погодні умови, відсутність певного комфорту, різні організаторські недоліки (наприклад, відсутність вчасно трансферту або невідповідність програмі туру).

Проаналізуємо, як зміниться динаміка прибутку від туристичного продукту та ступінь задоволеності клієнтів при зміні вартості

туристичних послуг. Як видно з рис. 7, прибуток різко зменшується й має від'ємну динаміку, при цьому спостерігається зменшення рівня задоволеності від туристичної послуги, що є досить дивним лише на перший погляд, оскільки поступове зменшення ціни на будь-який продукт або послугу можуть викликати у покупців певні застереження та недовіру до якості цього продукту чи послуги. Тут діє економічний закон граничної корисності, коли покупець до певного періоду купує товар за зменшеною ціною, але настає період насичення, після якого покупець відмовляється купувати цей товар. У нашому випадку період насичення має періодичний характер та настає на етапах 3, 6 та 10.

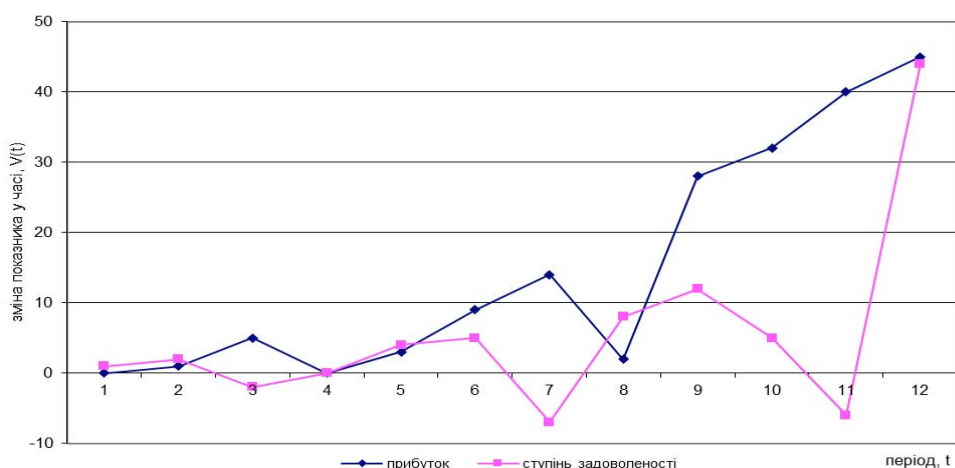


Рис. 6. Зміна поведінки факторів "Прибуток" та "Ступінь задоволеності" при зміні фактора "Особисті якості організаторів"

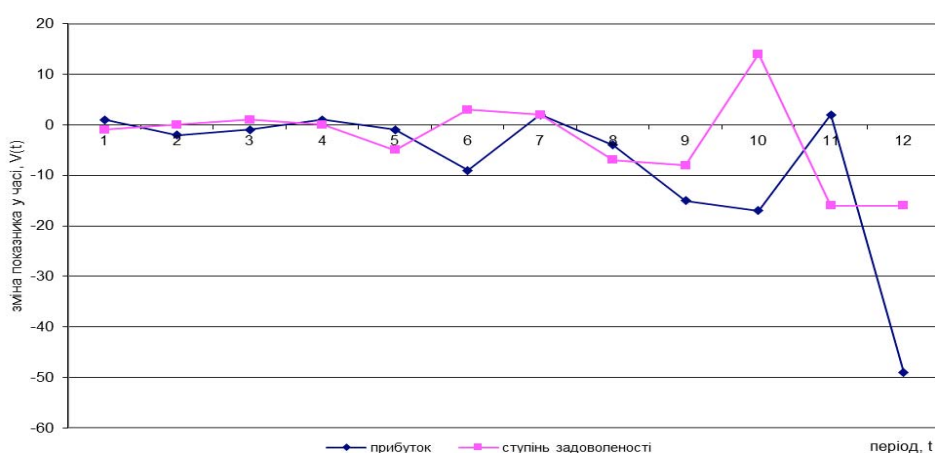


Рис. 7. Зміна поведінки факторів "Прибуток" та "Ступінь задоволеності" при зміні фактора "Вартість туристичного продукту"

Ще одним досить цікавим та значним фактором новітнього впливу на ступінь задоволеності клієнтів є анімація. Анімація – це своєрідна послуга, яка має на меті підвищення якості обслуговування, і водночас своєрідна форма реклами, форма повторного залучення гостей та їхніх знайомих, що має на меті просування туристичного продукту на ринку для підвищення прибутковості й прибутковості туристичного бізнесу.

Анімація в туризмі являє собою цілісний процес взаємодії аніматорів з туристами в дозвільній сфері на основі поєднання формального керівництва й неформального лідерства фахівця, що здійснює взаємодію. У результаті такої взаємодії задовольняються релаксаційно-оздоровчі, культурно-творчі, освітні потреби та інтереси учасників даного процесу, створюються умови для формування соціально активної особистості, здатної до перетворення навколишньої дійсності і себе в ній.

Розглянемо на рис. 8, як впливає зміна фактора "Анімація" на поведінку системи, зокрема на зміну прибутку, ступінь задоволеності та особисті організаторські якості.

Отже, до збільшення анімації на проектах треба підходити обережно, оскільки в деяких випадках це призводить до збільшення всіх факторів: прибутку, задоволеності, особистих якостей (ітерації 5, 9, 11), але можуть привести до незадоволеності клієнтів – ітерації 2, 6, 10, 12. Адже, далеко не всім людям до смаку брати участь у різноманітних забавах, деякі хочуть просто побути на самоті, насолоджуючись гарною природою.

Як було зазначено вище, завдяки моделюванню поведінки системи були виявлені незначущі фактори впливу на формування ступеня задоволеності клієнтів від отриманого туристичного продукту та на збільшення прибутку від цього туристичного продукту.

Будемо досліджувати поведінку системи, після виключення з неї незначущих факторів у програмному комплексі Vensim. Серед найбільш впливових факторів залишилися такі вершини (табл. 2).

Дерево причинно-наслідкових зв'язків подано на рис. 9, де чітко видно ієрархію впливу на фактори.

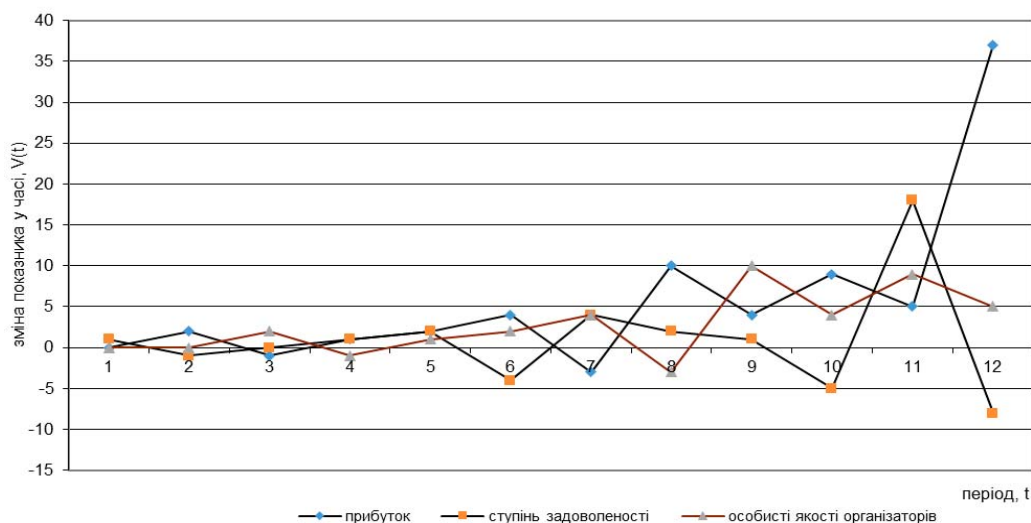


Рис. 8. Зміна поведінки факторів "Прибуток",  
"Особисті якості організаторів" та "Ступінь задоволеності" при зміні фактора "Анімація"

Таблиця 2

### Найбільш значущі фактори впливу в моделі "Задоволеність клієнта"

| Назва фактора                  | Позначення в моделі | Тип змінної |
|--------------------------------|---------------------|-------------|
| Вартість туристичного продукту | vartist TU          | Зміна       |
| Особисті якості організаторів  | organizator OY      | Зміна       |
| Кількість клієнтів             | kilkist klientiv    | Зміна       |
| Зменшення прибутку             | zmensh pributku     | Темп        |
| Збільшення прибутку            | zbilsh pributku     | Темп        |
| Прибуток                       | pributok            | Рівень      |
| Зменшення задоволеності        | zmensh zadovol      | Темп        |
| Збільшення задоволеності       | zbilsh zadovolen    | Темп        |
| Рівень задоволеності клієнта   | zadovolenist        | Рівень      |

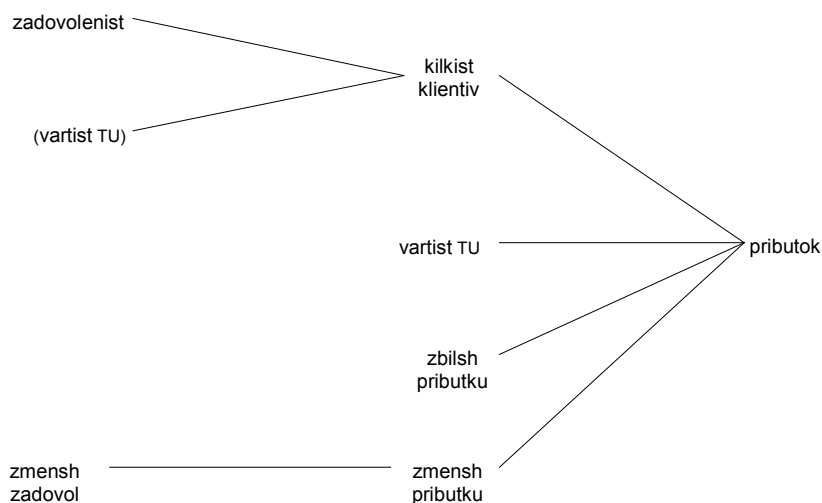


Рис. 9. Дерево причинно-наслідкових зв'язків

Модель у новому вигляді подано на рис. 10, у моделі існує два від'ємних зв'язки, а саме при збільшенні вартості туристичної послуги кількість клієнтів зменшується.

Було задано вхідні та вихідні темпи для рівнів "Прибуток" та "Задоволеність", періодом виступав місяць. У результаті ітерацій

ми отримали стійке зростання прибутку від реалізації туристичного продукту. Отже, при правильному веденні туристичного бізнесу, оперуючи такими факторами, як "Особисті якості організаторів", "Вартість туристичних послуг", "Задоволеність клієнтів", можна досягти стабільного приросту прибутку.



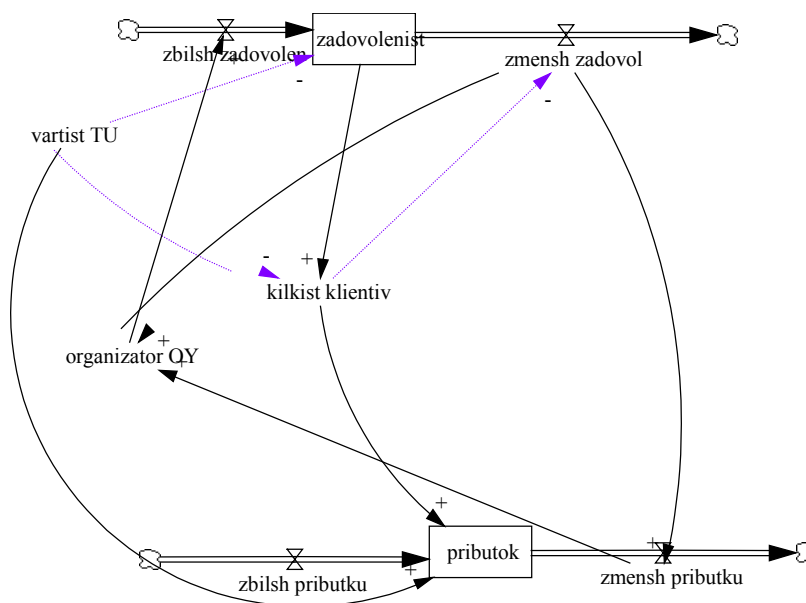


Рис. 10. Реалізація моделі впливу методів стимулювання на туристичний потік у пакеті Vensim

#### IV. Висновки

У статті запропоновано когнітивну модель впливу методів стимулювання на туристичний потік. Як цільові вершини впливу обрано “Прибуток”, “Кількість клієнтів” та “Задоволеність клієнта”. У ході дослідження обрано ряд значущих факторів, що мають найбільший вплив на цільові вершини, а саме: “Погодні умови”, “Реклама”, “Анімація”, “Особисті якості організаторів” та “Вартість туристичної послуги”. Отже, оперуючи зазначеними інструментами стимулювання попиту, фірма може досягти стійкого зростання туристичного потоку й прибутку від туристичного продукту.

#### Список використаної літератури

1. Авдеева З. Когнитивный подход в управлении / З. Авдеева, С. Коврига, Д. Макаренко, В. Максимов // Проблемы управления. – 2007. – Спец. выпуск памяти И. В. Прангишвили. – С. 2–8.
2. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
3. Максимов В. И. Когнитивный анализ и управление развитием ситуаций / В. И. Максимов // Матер. 1-й междунар. конф. в 3-х т. / под. ред. В. И. Максимова. – Москва, 2001. – С. 41–54.
4. Робертс Ф. С. Дискретные математические модели с приложениями к социальным, биологическим и экономическим задачам / Ф. С. Робертс. – Москва : Наука, 1986.
5. Axelrod R. The Structure of Decision: Cognitive Maps of Political Elites / R. Axelrod. – Princeton : University Press, 1976.

Стаття надійшла до редакції 11.05.2015.

#### Попова Е. Ю. Применение когнитивного моделирования для выявления основных инструментов стимулирования спроса на туристический продукт

В статье проанализированы основные составляющие стимулирования спроса на туристические услуги на уровне туристической фирмы. Предложена когнитивная модель влияния методов стимулирования на туристический поток и выделены тринадцать составляющих, имеющих наибольшее влияние при формировании однодневного туристического продукта. Оперирова изменением отдельных факторов, исследовано поведение системы во времени и сделаны выводы об основных инструментах стимулирования спроса на туристический продукт на уровне фирмы.

**Ключевые слова:** когнитивная карта, когнитивная модель, стимулирования спроса, степень удовлетворенности клиента, анимация.

#### Popova E. Application Cognitive Modeling to Identify Key Tool to Stimulate Demand for Tourism Product

In the study of methods to stimulate demand for the tourism product, it is important to know about the main factors that influence this component as the customer satisfaction obtained from tourist services. Possessing the necessary knowledge, travel agency can simulate the behavior of the system and get a steady income from the tourism product.



*The article analyzed the main components to stimulate demand for travel services at travel company. The author has proposed a cognitive model of the influence of methods to stimulate the tourist flow and isolated such components that have the greatest influence in the formation of a one-day tourism product: the presence action, animation, transfer, unique tourism product, the personal qualities of the organizers, the weather conditions, the availability of food, the cost of the tourist product, advertising the availability of photo and video. As the influence of target peaks were identified: income, number of clients (tourist traffic), the degree of customer satisfaction.*

*In analyzing the cognitive model has been allocated a stabilizing loop to the top of the "Profit", which made it possible to draw conclusions about the advisability of investing money in the development of personal qualities of the organizers, as it leads the formation of customers a high degree of satisfaction of a tourist product and to further stimulate additional advertising from clients.*

*Also, increasing the cycle was analyzed for the top "Personal qualities of the organizers," which made it possible to draw conclusions about the need to invest money in the professional training of personnel, through teaching them the basics of animation, psychology.*

*In terms of individual factors change, it was the behavior of the system over time and draw conclusions about the main instruments for stimulating demand for tourism products at the firm level. These tools of the study include: advertising, personal qualities of the organizers, extra gift, event, the presence of high-quality animation. At the same time, it should be noted that using such a tool to stimulate the animation must be treated with caution, since excessive animation effect has a negative impact on customer satisfaction.*

*The authors proposed a cognitive model of the influence of methods to stimulate the flow of tourists can be useful in planning the firm launch new tourist product on the market, or when modeling customer behavior by introducing an additional method of stimulating demand.*

**Key words:** *cognitive map, cognitive model, stimulating demand, customer satisfaction, animation.*

## ПОНЯТТЯ, ВИДИ ПРОДУКТОВИХ ІННОВАЦІЙ ТА ЗАПРОВАДЖЕННЯ ЇХ У ПІДПРИЄМСТВО

*Забезпечення економічного розвитку України вимагає створення відповідних умов і механізмів, що стимулюють інноваційну діяльність та ініціюють впровадження її результатів у господарську практику. Сучасний етап розвитку підприємницьких структур охарактеризовано змінами механізмів функціонування в сфері інновацій. Актуальності набуває необхідність управління поведінкою ринку інновацій з метою створення системи адаптації до мінливих умов. Без продуктивних інновацій неможливе ефективне функціонування підприємств, їх економічне зростання та формування конкурентоспроможності суб'єктів господарювання.*

**Ключові слова:** інновація, продуктова інновація, новація, інноваційний продукт.

### I. Вступ

В умовах сьогодення значної актуальності набуває необхідність управління поведінкою ринку інновацій з метою створення системи адаптації бізнесу до мінливих умов. Без продуктивних інновацій неможливе ефективне функціонування підприємств, їх економічне зростання та конкурентоспроможність. Інноваційна діяльність і виведення на ринок нового товару з елементами продуктивних інновацій повинні бути об'єднані в ланцюг безперервного процесу управління інноваціями. Ринок продуктивних інновацій перебуває у стані нестійкої рівноваги, що має тенденцію до появи дефіциту пропозиції закінчених розробок і падіння рівня платоспроможного попиту на ці розробки. Тому питання розвитку продуктивних інновацій та виведення їх на ринок набув особливої актуальності у наш час.

Питання щодо продуктової інновації знайшли місце у працях таких учених, як О. С. Власенко, Т. Г. Дудар, В. І. Захарченко, П. П. Микитюк, І. В. Нікітін, І. М. Школа. Однак на практиці не всі підприємства приділяють достатньої уваги питанню про продуктивні інновації. Тому метою статті є висвітлення інновацій, етапи процесу створення та впровадження продуктивних інновацій, розробка і виведення нового товару на ринок та фактори ризику.

### II. Постановка завдання

Метою статті є висвітлення етапів процесу створення та впровадження продуктивних інновацій, розробка і виведення нового товару на ринок.

### III. Результати

Термін "інновація" вперше ввів у науковий обіг австрійський учений Йозеф Шумпетер 1912 р. у праці "Теорія економічного розвитку". Він визначав інновації як нову

науково-організаційну комбінацію використання виробничих факторів, яка мотивована підприємницьким духом. Шумпетеру належить і перша спроба класифікувати інновації [3, с. 19–20].

Будь-який розвиток та оновлення характеризується термінами "новина", "новація", "нововведення" та "інновація". У деяких випадках ці поняття використовуються як синоніми, однак існують певні відмінності між ними [6, с. 11].

У Законі України "Про інноваційну діяльність" надано таке визначення: "інновації – новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери" [3, с. 20].

Науковці дають такі визначення інновацій:

- це процес, у якому винахід або ідея здобувають економічний зміст (Б. Твіс).
  - це сукупність технічних, виробничих і комерційних заходів, що приводять до появи на ринку нових і поліпшених промислових процесів і устаткування (Ф. Ніксон).
  - це такий суспільний техніко-економічний процес, що через практичне використання ідей і винаходів приводять до створення кращих за своїми властивостями виробів, технологій, і у випадку, якщо вона орієнтується на економічну вигоду, прибуток, поява інновації на ринку може принести додатковий дохід (Б. Санто).
  - це нова науково-організаційна комбінація виробничих факторів, мотивована підприємницьким духом (Й. Шумпетер) [6, с. 11].
- Аналізуючи ці поняття, можна трактувати їх як зміну у продукті, техніці чи технології за

допомогою якого може формуватися новий спосіб задоволення потреб.

Інноваційний продукт – це новина, що має фізичну форму готового, принципово нового або вдосконаленого виробу, який виходить у цій формі (насамперед у формі товару) за межі підприємства. Цей тип інновацій вимагає значних інвестицій, оскільки розробка нових продуктів допускає проведення НДДКР, розробку інновацій-процесів [1, с. 21].

Новація – це кінцевий метод, принцип, новий порядок, винахід, новий продукт, процес, якісно відмінний від попереднього аналога, що є результатом інтелектуальної діяльності, закінчених наукових досліджень і розробок. Термін “новація” вживається до всіх новинок як у виробничій, так і в організаційних, фінансовій, науковій, навчальній, соціальних сферах щодо будь-яких удосконалень, які забезпечують зменшення витрат або створюють умови для зміни способу життя [6, с. 12].

Для досягнення комерційного успіху підприємству доцільно створювати товари, які можуть привернути увагу споживачів, незважаючи на існування на ринку їх аналогів. Завдяки продуктовим інноваціям, тобто виведенню на ринок нового продукту (послуги), здатного задовольняти потреби споживачів краще, ніж існуючі товари, вони можуть нарощувати свій підприємницький дохід [2, с. 53].

Продуктові інновації – розробка та впровадження нових технологічних і технологічно вдосконалених продуктів [5, с. 217].

Процес створення та впровадження продуктових інновацій охоплює такі етапи:

1. Генерування ідей.
2. Розробка концепцій нових товарів (концепція нового товару поєднує елементи алгоритму оцінювання ризику нового продукту й показники його конкурентоспроможності).
3. Розробка та створення дослідного зразка.
4. Пробний маркетинг (результати можуть свідчити про те, що новий продукт має споживчу цінність і можна розпочинати його промислове виробництво).
5. Технічна підготовка виробництва нового продукту.
6. Розробка стратегії виведення нового продукту на ринок.

Зазвичай інноваційний продукт може мати не тільки матеріально-речову форму, а й поставати новою технологією доведення товару від виробника до кінцевого споживача; новий вид послуги, що ґрунтується на визначенні властивостей основного товару й доповненні їх супутніми; нові фінансові технології тощо [2, с. 53–58].

Продуктові інновації передбачають і оновлення продукту за рахунок:

1. Підвищення якості продукту, що випускався раніше згідно з оперативною інформацією про зміну потреб споживачів і зміну їх переваг щодо розподілу наявних споживачами коштів на користь товарів і послуг, які характеризуються поліпшенням найпріоритетніших для споживачів параметрів.
  2. Перехід на випуск продукції, яка належить до іншої продуктової класифікаційної групи, та зазвичай, призначена для інших споживачів [5, с. 218];
- Інновації продукції можуть розглядатися щодо:
- нового використання вже відомого продукту;
  - зміни зовнішнього вигляду вже відомого продукту;
  - фундаментальної зміни вже відомого продукту (поліпшення певних характеристик, підвищення якості, зниження витрат виробництва в результаті використання нових матеріалів або нових технологічних засобів);
  - винаходу справді нового продукту.
- У свою чергу, кожний новий продукт може характеризуватися:
- наявністю нових технічних рішень, їх значущістю (науково-технічний аспект);
  - впливом на ринок, тобто ринковою новизною (економічний аспект) [4, с. 79].

За змістом класифікація інновацій дає змогу визначити спрямованість новації і мету, якої буде досягнуто за умов її реалізації. За цією ознакою виокремлюють:

- 1) продуктові інновації – орієнтовані на виробництво й використання нових (поліпшених) продуктів у сфері виробництва або у сфері споживання, тобто на створення нової споживчої цінності, що приваблює більшу кількість споживачів (новий товар);
- 2) інноваційні процеси – нові технології виробництва продукції, організації виробництва і управлінських процесів, що дають перевагу у витратах, продуктивності, якості (нова технологія, нова методика, нова організація праці);
- 3) ринкові інновації – відкривають нові сфери застосування продукту або дають змогу реалізувати продукт чи послугу на нових ринках і розширюють межі ринку, на якому працює фірма.

Іноді продуктові інновації ще класифікують як матеріальні (можуть бути подані у вигляді матеріального об'єкта, наприклад, продуктів, технологічні та нематеріальні) [6, с. 34–35].

Жодний виробник не може постійно покладатися на свої нинішні товари й ринки. Для того, щоб утримуватися на ринку, а тим паче успішно на ньому розвиватися, необхідно постійно вдосконалювати наявні това-

ри (як конструкції, так і технології виробництва, методи їх реалізації), розробляти нові товари й виводити їх на ринок, тобто здійснювати інновації. Однак інноваційний шлях розвитку пов'язаний зі значним ризиком [4, с. 267].

На думку В. Г. Мединського і С. В. Ільдеменова, можливість успіху нововведення після появи на ринку не перевищує 74%, а 50–60% усіх дослідно-конструкторських розробок так ніколи і не перетворюються в комерційно привабливу нову продукцію.

Процес розробки та виведення на ринок нового товару включає такі етапи:

1. Формування та добір ідей.
2. Розробка конструкторського задуму товару та його перевірка.
3. Аналіз цільового ринку та розробка стратегії маркетингу з виведення товару на ринок і подальшої його реалізації.
4. Аналіз можливостей виробництва і збут.
5. Розробка товару (фізичне втілення конструкторського задуму в новий продукт).
6. Випробування товару в ринкових умовах.
7. Розгортання комерційного виробництва товару [4, с. 268].

Етапи просування інноваційних продуктів на ринок. Ці етапи впорядковані й подані у вигляді комплексу дій, які необхідно виконати, проаналізувати й проконтролювати на кожній стадії розвитку нововведення. Наведемо короткий опис етапів:

- 1) при первинному огляді – для ефективної організації процесу розробки нового товару достатньо провести експертне оцінювання трудових, фінансових і економічних ресурсів компанії, а також здійснити відбір інноваційних ідей;
- 2) за попередньою оцінкою ринку – відібрані ідеї аналізують щодо їх можливого сприйняття майбутніми (для нового продукту) або споживачами, або діючими й потенційними конкурентами;
- 3) попередня технічна оцінка продукту – присвячується дослідженню новачки щодо її реального втілення або реалізованості. Необхідно знайти відповіді на запитання про можливості виготовлення нового товару в масштабах масового виробництва щодо реальності, враховуючи:
  - реальність виготовлення всіх необхідних комплектуючих елементів і сировини;
  - наявність власних або необхідність залучення сторонніх дослідницьких ресурсів;
  - можливі складнощі у зв'язку з сертифікацією;
  - існування аналогічних технологій і патентів на них;
  - перспективи появи товарів-замінників;
- 4) при детальному дослідженні ринку – визначають потреби й потреби цільової аудиторії з числа можливих покупців, визначають способи й методи просування про-

дукту на ринок, оцінюють конкуренти за всіма важливими маркетинговими позиціями;

- 5) бізнес-аналіз і фінансовий аналіз проекту – спрямований на попередню розробку бізнес-плану. Складають фінансову частину, що включає розрахунок показників фінансової стійкості, прогнозний звіт про прибутки й збитки, а також передбачає оцінку ризиків;
- 6) розробка – передбачає безпосереднє виготовлення продукту. На цьому етапі основним завданням є встановлення взаємодії між ціною майбутньої новинки й витратами на її виробництво;
- 7) при тестуванні продукту всередині організації – виявляють недоліки розробленого продукту в лабораторних умовах або в ході полігонних випробувань;
- 8) опробування продукту споживачами – необхідний для пробного тестування інноваційного продукту майбутніми покупцями. Це дає змогу виявити недоліки й зібрати перші зауваження, які можна врахувати до запуску новинки в масове виробництво;
- 9) досвідчені продажі або ринкова перевірка – включає в себе реалізацію інновації на обмеженій території або незначної групи споживачів для отримання більшої кількості відгуків і думок покупців з метою внесення змін у продукт до його масового збуту та просування на ринку;
- 10) досвід виробництва – полягає в апробації всього виробничого комплексу, на якій планується здійснювати масове виготовлення новинки. Проводять з метою визначення технічних можливостей;
- 11) бізнес-аналіз проекту є основним при прийнятті кінцевого рішення про комерціалізацію інновації. Для цього складають детальний фінансовий бізнес-аналіз, який включає в себе бізнес-план виробництва з урахуванням усіх необхідних витрат і планованих доходів, нових даних станом ситуації на ринку, складу і структури управлінської команди, оцінки ризику та заходів запобігання. На цьому етапі може бути прийняте рішення про відмову від проекту, якщо на ринку відбулися зміни технології, з'явився товар-замінник або переваги споживачів радикально змінилися;
- 12) запуск повномасштабного виробництва – вимагає значних фінансових витрат, пов'язаних з придбанням виробничих ліній і формуванням збутових каналів. Тут також необхідна висока координація дій усього технологічного ланцюжка [5, с. 219], починаючи від постачальників сировини, матеріалів та комплектуючих виробів до виконання приписів робітниками на виробничих ділянках;

13) вихід продукту на ринок – спрямований переважно на маркетингові заходи та рекламний вплив на споживачів. Цей етап встановлення конкурентоспроможної ціни для новинки, вибір форми й змісту її рекламної компанії, способів дистрибуції і механізмів просування, а також формування потрібної суспільної думки [5, с. 220].

#### IV. Висновки

Продуктова інновація – впровадження товарів або послуг, що є новими або значно вдосконаленими в частині технічних, функціональних, споживчих характеристик, або вироблених з використанням вдосконалених матеріалів, компонентів, програмного забезпечення тощо. Інноваційний товар (послуга) повинен володіти новими для споживача властивостями.

Подальший розвиток продуктових інновацій робить можливим й перспективним існування підприємства на ринку.

Розгляд методики створення, розробки й виведення товару на ринок дає право на

існування та застосування їх на підприємствах України.

#### Список використаної літератури

1. Власенко О. С. Інноваційний менеджмент / О. С. Власенко. – Київ : Знання, 2011. – С. 21.
2. Дудар Т. Г. Інноваційний менеджмент : навч. посіб. / Т. Г. Дудар, В. В. Мельниченко. – Київ, 2009. – С. 53–58.
3. Захарченко В. І. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки / В. І. Захарченко, Н. М. Корсікова, М. М. Меркулов. – Київ, 2012. – С. 19–20.
4. Микитюк П. П. Інноваційний менеджмент : навч. посіб. / П. П. Микитюк. – Київ, 2007. – С. 79–268.
5. Нікітін І. В. Поняття, види продуктових інновацій та методи оцінки ефективності їх запровадження підприємством / І. В. Нікітін // Соціально-економічні явища та процеси. – 2011. – № 12. – С. 217–221.
6. Школа І. М. Інноваційний менеджмент : навч. посіб. / І. М. Школа, І. В. Бутирська. – Чернівці, 2010. – С. 11–35.

Стаття надійшла до редакції 28.04.2015.

#### Ткаченко А. М. Понятие, виды продуктовых инноваций и внедрение их на предприятии

Обеспечение экономического развития Украины требует создания соответствующих условий и механизмов, стимулирующих инновационную деятельность и инициирующих внедрение ее результатов в практику хозяйствования. Современный этап развития предпринимательских структур характеризуется изменениями механизмов функционирования в сфере инноваций. Актуальность приобретает необходимость управления поведением рынка инноваций с целью создания системы адаптации к меняющимся условиям. Без продуктовых инноваций невозможно эффективное функционирование предприятий, их экономический рост и формирование конкурентоспособности субъектов хозяйствования.

**Ключевые слова:** инновация, продуктовая инновация, новшество, инновационный продукт.

#### Tkachenko A. The Concept and Types of Product Innovations, their Implementation at the Enterprise

An appropriate conditions and mechanisms that stimulate innovation activity and implementation of innovation activity results in economic practice are required to ensure the stable economic development of Ukraine. Mechanisms of functioning in the field of innovations changed significantly at the current stage of enterprises development. The necessity to control the behavior of innovation market in order to create an adaptation system becomes significantly relevant. It is Enterprises effective functioning, their economic growth and competitiveness improvement are impossible to be achieved without product innovations.

Stages of the process of product innovations creation and implementation as well as aspects of new product development and its market promotion are highlighted in this article. Also risk factors are described. The role of product innovation, its place and approaches to its singling out at the industrial enterprise are considered.

**Key words:** innovation, product innovation, novation, innovative product.

## ОСОБЛИВОСТІ ТА СТРУКТУРА ПОТЕНЦІАЛУ ТУРИЗМУ

*У статті охарактеризовано основні підходи до визначення поняття “потенціал”, у межах яких здійснено огляд його економічної природи та структури. Визначено пріоритетність впливу на ефективність використання потенціалу туризму територіальної приналежності, розвитку галузей. Розкрито особливості потенціалу сучасного туризму в умовах інтелектуальної економіки; акцентовано увагу на резервній складовій потенціалу туризму, підґрунтям якої є можливості організаційно-економічних зв'язків. Подано авторське бачення ефективного управління розвитком сучасного туризму як синергетичного результату розвитку галузей національної економіки на певній території, які ефективністю свого функціонування створюють туристичне середовище, та управлінських заходів державно-приватного партнерства щодо встановлення та закріплення організаційно-економічних зв'язків.*

**Ключові слова:** потенціал, туризм, структура, зв'язок, ресурс, синергія, управління, партнерство.

### I. Вступ

Сучасний туризм як підсистема національної економіки перспективного значення потребує виваженої державної політики, підкріпленої регіональними ініціативами. Зокрема, на засіданні Комітету регіонів в ЄС (м. Брюссель) було відзначено, що потенціал Європи як туристичного призначення в світі залишається нерозвиненим і схвалено нову концептуальну основу розвитку туризму в Європі – місцеві влади повинні зробити більше, щоб допомогти індустрії туризму пристосуватися до складної економічної ситуації за рахунок диверсифікації та розвитку стійкіших бізнес-моделей [18]. Визначена стратегічна мета відповідно зумовлює проведення структурно-компонентного аналізу туризму як концептуально-методичного підґрунтя регуляторного впливу на його розвиток. Системні напрацювання у цьому напрямі подані у працях О. В. Басюк, Д. М. Стеценка, В. Ф. Семенова, В. Ф. Кифяка. Прагнення до забезпечення розвитку туризму як виду економічної діяльності, потенційно здатного забезпечувати більший вклад у формування ВВП України, зумовлює потребу постійної уваги наукової спільноти та практиків до створення методико-організаційного забезпечення його ефективності. Це відповідно потребує уточнення структури потенціалу туризму, чинників впливу на його розвиток, обґрунтування організаційно-економічних інструментів управління ефективністю розвитку.

### II. Постановка завдання

Мета статті – охарактеризувати особливості економічної природи та структури потенціалу туризму, які дадуть змогу підвищи-

ти ефективність управління його розвитком у сучасних умовах.

### III. Результати

Поняття “потенціал” (від лат. *potencia* – “можливість”) трактується як сукупність усіх наявних засобів, можливостей, які використовують у будь-якій галузі, сфері за певних умов та обставин для досягнення певної мети [12, с. 630]. У Економічній енциклопедії потенціал трактується як “наявні в економічного суб'єкта ресурси, їхня оптимальна структура та вміння раціонально використовувати ресурси для досягнення поставленої мети” [5, с. 13]. У більшості випадків поняття “потенціал” використовують як синонім поняття “ресурси”. Зокрема, Л. І. Абалкін зауважує, що поняття “потенціал” і “ресурси” не слід відображати, оскільки потенціал представляє “узагальнену збірну характеристику ресурсів”, прив'язану до місця та часу [1, с. 24].

Трансформаційні засади реалізації потенціалу обґрунтовано К. Марксом у видатній праці “Капітал”, оскільки, на його думку, засоби праці, предмети праці та робоча сила як фактори виробництва й елементи створеного продукту є можливостями, що визначають потенціал. Для перетворення цієї можливості на дійсність, “вони повинні з'єднатися” [11, с. 217].

З позиції управління важливим є розгляд потенціалу як здатності комплексу ресурсів економічної системи виконувати поставлені перед нею завдання, що зумовлюється взаємозв'язком його структури й функцій. У цьому розрізі В. М. Архангельський визначає потенціал як наявні засоби, запаси та які можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети або для вирішення певного завдання, тобто як сукупність реальних на-

громадженів ресурсів. До його складових учені відносять трудові, матеріальні, фінансові та інформаційні ресурси, які залучаються у сферу вдосконалення виробництва [2, с. 6]. Цей напрям слід вважати комплексним, оскільки підвищення ефективності використання потенціалу соціально-економічної системи відбувається на синергетичній основі від збалансованого використання інструментів управління.

Отже, загалом у науковій економічній літературі виділяють три основні підходи до визначення категорії “потенціал”: факторний, ресурсний і потенційний. У Великій Радянській Енциклопедії [4] описується ще й комбінований підхід, який учені визначають як результат злиття факторного та ресурсного підходів.

Слід зазначити, що розуміння “потенціалу” вченими-економістами часто прирівнюється до розгляду “економічного потенціалу”, що й ураховується при визначенні його структури. Тому, відповідно, в економічному потенціалі виділяють економічні ресурси (становлять всі накопичені нею і розташовані як на своїй території, так і за кордоном матеріальні цінності, наукові, інтелектуальні, інформаційні та трудові ресурси, включаючи підприємницькі здібності, а також природні ресурси, які характеризуються загальним обсягом, структурою та якістю) і економічні результати (відображені в обсязі, структурі, якості та технічному рівні вироблених товарів і послуг, узагальненою характеристикою яких виступають ВВП, ВНП, національний дохід і їх структура, фізичні обсяги виробництва окремих видів товарів, визнаних на цьому історичному етапі найважливішими) [17]. Економічний потенціал країни є матеріальною основою і займає чільне місце в системі функціонування національного господарства, регіональної і виробничій організації. Тому, на думку науковців, економічний потенціал країни визначається її природними ресурсами, засобами виробництва, трудовим і науковим потенціалом [6; 8; 9; 15]. Таке визначення відображає сутність економічного потенціалу, а підхід до його вартісної оцінки дасть змогу в загальному вигляді вираховувати економічний потенціал суспільного виробництва. У формалізованому значенні має такий вигляд [16]:

$$EP = VF + MB + ND + PR, \quad (1)$$

де EP – економічний потенціал,

VF, MB – виробничі фонди й матеріальні витрати, що входять до складу валового суспільного продукту;

ND – національний дохід, що враховує витрати живої праці;

PR – природні ресурси у вартісній оцінці.

Г. Беляєва стверджує, що вона не є досконалою, і складнощі, спричинені кількіс-

ним визначенням величини економічного потенціалу, зумовлено такими причинами: у наведеному визначенні економічного потенціалу не надано обмеження в часі, що не дає змоги визначити обсяг сукупності накопичених ресурсів на кожний аналізований період, часову точку відліку й період часу для встановлення потенційно можливого результату суспільного виробництва при максимальному використанні цих ресурсів; неефективне використання потенційних можливостей накопичених ресурсів формує не потенціал, а фактичний результат виробництва; у визначенні економічного потенціалу не відображено якісний аспект накопичених ресурсів, особливо тієї його частини, яка відноситься до витрат, що значною мірою, як зазначалося раніше, визначається часовим чинником [3, с. 90].

Крім того, узагальнено економічний потенціал можна розглядати як сукупну здатність галузей національної економіки виробляти продукцію та/або надавати послуги. Тому проекція такого підходу в поєднанні із системним підходом на розуміння потенціалу туристичної сфери дає змогу розглядати його як сукупність можливостей державних і приватних партнерів, які взаємодіють між собою з метою надання користувачам якісних туристичних послуг. Мета структурно-компонентного аналізу потенціалу – обґрунтування важелів управління з метою підвищення ефективності його використання зумовлює доцільність розгляду у процесі відтворення.

Відрізняється новизною підходу думка С. Пирожкова, який зазначає, що “основна особливість поняття “потенціал” полягає в тому, що він служить інтелектуальною мірою оцінки можливостей тієї чи іншої системи, які можуть бути реалізовані сьогодні чи в майбутньому” [13; 19]. Це є підґрунтям для розгляду потенціалу певної соціально-економічної системи з позиції знаньмісткої економіки. Є думка, що економіка є економікою знань, якщо 40% її ВВП створюють наукоємні та наукомісткі технології. Крім того, в цьому контексті адекватним нинішнім умовам розвитку соціально-економічних систем є розробки В. Семенова, О. Басюк, що проводять у регіональному розрізі, в результаті яких потенціал нової економіки регіону (ПНЕР) визначається як сукупність просторових можливостей виробництва, розповсюдження та використання знань, інновацій, інформації, що дає змогу враховувати увесь комплекс ендегенних та екзогенних чинників формування та нарощення потенціалу, його розмір, структуру, динаміку у площині економічного зростання регіону. Тобто ПНЕР як основна складова економічного потенціалу регіону в нових умовах

включає триаду нових потенціалів: знань, інновацій та інформації [14].

Більшість учених-економістів, що вивчають теорію потенціалів, виділяють понад 20 різновидів: виробничий, інноваційний, науковий, освітній, управлінський, комерційний, ринковий, стратегічний, трудовий, фінансовий, організаційно-управлінський, ресурсний, маркетинговий, інвестиційний, еколого-економічний та ін.

Розвиток туризму як специфічного виду діяльності залежить від багатьох факторів, але пріоритетно, на нашу думку, ефективність використання його потенціалу залежить від територіальної приналежності та розвитку галузей. Зокрема, у дослідженні Б. Є. Бачевського, І. В. Заблудської, О. О. Решетняка використано поняття “потенціал території”, визначено як сукупні властивості її природних, трудових та штучно створених елементів, що сприяють або протидіють реалізації інтересів суб’єктів зовнішнього середовища (держави, кооперованих або конкуруючих учасників господарської діяльності, з якими існують певні зв’язки, незалежні від державної або галузевої приналежності) та суб’єктів господарчої діяльності й населення самого регіону, створюючи грошові й товарні потоки [7]. Отже, структурність економічного потенціалу як системи виявляється в комплексі різних складових і сили зв’язків між ними, що становлять його внутрішню структуру та забезпечують цілісне функціонування. Узагальнено до його складових можна віднести все, що пов’язано з функціонуванням і розвитком системи. Тому структуру економічного потенціалу сучасного туризму можна визначити як сукупність наявних складових потенціалів (зокрема, інноваційного, інформаційного, кадрового, фінансового та ін.) з урахуванням особливостей і можливостей території. З погляду управління потенціалом сучасного туризму важливим є розгляд його резервної складової.

На думку Є. В. Лапіна, у структурі кожної економічної системи відокремлюють ключові точки, що зумовлюють розвиток усієї структури внаслідок комплексних зв’язків та феномену синергії. Величину потенціалу за ієрархією чітко визначити неможливо тому, що економічний потенціал на різних рівнях має розбіжну складову, складно визначену розмірність, а також є інтегральним елементом загальнодержавного народногосподарського потенціалу [10].

#### IV. Висновки

Отже, концептуально розвиток сучасного туризму можна розглядати як синергетичний результат розвитку галузей національної економіки на певній території, які ефективною свого функціонування створюють туристичне середовище, та управлінських заходів державно-приватного партнерства щодо

встановлення та закріплення організаційно-економічних зв’язків.

#### Список використаної літератури

1. Абалкин Л. И. Диалектика социалистической экономики / Л. И. Абалкин. – Москва, 1981. – 351 с.
2. Архангельский В. Н. Управление научно-техническим прогрессом в машиностроении / В. Н. Архангельский, Л. Е. Зиновьев. – Москва, 1983. – 120 с.
3. Беляева Г. Є. Управління еколого-економічним потенціалом та застосування механізму ресурсозбереження у забезпеченні фінансово-економічної безпеки вугледобувних підприємств : монографія / Г. Є. Беляева, В. М. Антоненко, Г. О. Портнова та ін. – Донецьк : ДонНТУ, 2013. – 304 с.
4. Большая советская энциклопедия. – 2-е изд. – Государственное научное издательство: “Большая советская энциклопедия”. – Т. 22. – 1088 с.
5. Економічна енциклопедія : у 3 т. / редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – Київ : Академія, 2002. – Т. 3. – 952 с.
6. Жулавський А. Ю. Фактори прогнозування економічного потенціалу території / А. Ю. Жулавський // Екологічний менеджмент у загальній системі управління : зб. тез доп. дев’ятої щорічної Всеукр. наук. Конф., 21–22 квітня 2009 року. – Суми : СумДУ, 2009. – С. 90–92.
7. Заблудська І. В. Структура потенціалу території та її складових елементів / І. В. Заблудська, Б. Є. Бачевський, О. О. Решетняк // Геополитика и экогеодинамика регионов. – 2013. – Вип. 2. – Т. 9. – Ч. 1. – С. 46–56.
8. Кислий В. М. Інтеграція соціо-еколого-економічних факторів в систему стратегічного управління регіонами / В. М. Кислий, С. М. Рибальченко // Механізм регулювання економіки. – 2010. – № 3. – Т. 1. – С. 246–253.
9. Кудинова Г. Э. Экономический механизм обеспечения устойчивого развития экономико-экологических систем региона : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Г. Э. Кудинова. – Тюмень, 2004. – 22 с.
10. Лапин Е. В. Оценка экономического потенциала предприятия : монография / Е. В. Лапин. – Сумы : Университетская книга, 2004. – 360 с.
11. Маркс К. Капитал // К. Маркс, Ф. Энгельс // Соч. – 2-е изд. – Москва : Политиздат, 1960. – Т. 23–25. – Ч. 1, 2.
12. Новий тлумачний словник української мови : в 3 т. – Київ : Аконті, 2004. – Т. 3. – 864 с.
13. Пирожков С. И. Трудовой потенциал в демографическом измерении / С. И. Пи-



- рожков ; Ин-т экономики АН Украины. – Киев : Наукова думка, 1992. – 180 с.
14. Семенов В. Ф. Використання потенціалу нової економіки при формуванні регіональних інноваційних структур організації і управління туризмом / В. Ф. Семенов, О. В. Басюк. – Одеса : Атлант, 2013. – 356 с.
  15. Хумарова Н. І. Складові та тенденції формування екологоорієнтованого управління / Н. І. Хумарова. – Одеса : ІПРЕЕД НАН України, 2010. – 200 с.
  16. Шелегеда Б. Г. Потенціал підприємства: формування та управління : навч. посіб. / Б. Г. Шелегеда, Н. В. Касьянова, А. Я. Берсуцький. – 2-е вид. – Донецьк : ДонУЕП, 2004. – 243 с.
  17. Экономический потенциал страны, его характеристика и состав [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://prognoz.org/lib/ekonomicheskii-potentsial-strany-ego-kharakteristika-i-sostav>.
  18. L'Europe doit utiliser les compétences du traité de Lisbonne pour libérer le potentiel inexploité du tourisme, déclare M. Valcarcel, vice-président du CdR [Ressource Électronique] / Union européenne, Comité des Régions – 28 janvier 2011. – Access mode: [http://www.veilleinfotourisme.fr/l-europe-doit-utiliser-les-competences-du-traite-de-lisbonne-pour-liberer-le-potentiel-inexploite-du-tourisme-declare-m-valcarcel-vice-president-du-cdr-68171.kjsp?STNAV=&RUBNAV=&RH=TOU\\_EUR](http://www.veilleinfotourisme.fr/l-europe-doit-utiliser-les-competences-du-traite-de-lisbonne-pour-liberer-le-potentiel-inexploite-du-tourisme-declare-m-valcarcel-vice-president-du-cdr-68171.kjsp?STNAV=&RUBNAV=&RH=TOU_EUR).

Стаття надійшла до редакції 19.05.2015.

### Ушенко Н. В. Особенности и структура потенциала туризма

*В статье охарактеризованы основные подходы к определению понятия “потенциал”, в рамках которых сделан обзор экономической природы и структуры. Определена приоритетность влияния на эффективность использования потенциала туризма территориальной принадлежности, развития отраслей. Раскрыты особенности потенциала современного туризма в условиях интеллектуальной экономики; акцентировано внимание на резервной составляющей потенциала туризма, основу которой составляют возможности организационно-экономических связей. Представлено авторское видение эффективности управления развитием современного туризма как синергетического результата развития отраслей национальной экономики на определенной территории, которые эффективностью своего функционирования создают туристическую среду и управленческих мероприятий государственно-частного партнерства по установлению и укреплению организационно-экономических связей.*

**Ключевые слова:** потенциал, туризм, структура, связь, ресурс, синергия, управление, партнерство.

### Ushenko N. Features and Structure of Tourism Potential

*The article describes the main approaches to the definition of “potential” (factor, resource, potential, combined), within which the review of its economic nature. The “potential” is equated with “economic potential” that is taken into account in determining its structure. Reveals the essential characteristics of tourism potential in conjunction with other types of potentials. Grounded priority impact on efficiency potential of tourism territorial identity, development of industries. Complexity review appointed scientific direction provided through goal-oriented structural-component analysis – efficiency potential socio-economic system based on synergistic sustainable use of management tools. It is noted that structural economic potential as a system appears together different components and power connections between them that make up its internal structure and provide holistic functioning. It is possible to determine the structure of modern economic potential of tourism as a set of components available potentials (in particular, innovation, information, personnel, financial, etc.). With the peculiarities and opportunities territory. A consideration of potential tourism sector as an aggregate capacity of public and private partners who interact with users to provide quality travel services. The features of modern tourism potential in terms of intellectual economy. The attention on the backup component of tourism potential, which is based opportunities organizational and economic ties. Presents the author’s vision of management efficiency development of modern tourism as a result of synergistic sectors of the national economy in a particular area that the efficiency of its operation make travel environment, and administrative activities all over the public-private partnership to establish and strengthen institutional and economic ties.*

**Key words:** potential, tourism, structure, communication, resource, synergy, management, partnership.

## ДО УВАГИ АВТОРІВ

Вимоги до авторських оригіналів статей,  
поданих до науково-виробничого журналу “Держава та регіони”(фахове видання з економічних наук  
Наказ МОН від 06.11.2014 р. № 1279)

1. До друку приймаються неопубліковані раніше роботи, **написані українською мовою**, обсяг – 0,5–1 авт. арк.

2. Рукопис статті має містити такі необхідні елементи (бажано виділені **напівжирним шрифтом**):

**Тематична рубрика.**

**УДК.**

**Назва статті** українською, російською та англійською мовами

**Прізвище та ініціали** автора (авторів) українською, російською та англійською мовами.

**Анотація** українською (500 символів), російською (500 символів) та англійською (2000 символів) мовами.

**Ключові слова** українською, російською та англійською мовами (3–10 слів).

**I. Вступ** (постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями; аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття).

**II. Постановка завдання** (формулювання цілей статті).

**III. Результати** (виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів).

**IV. Висновки** з дослідження та перспективи подальших розвідок у цьому науковому напрямі.

**Список використаної літератури за алфавітом** (оформляти слід згідно з вимогами стандарту з бібліографічного опису).

Підпис автора і дата.

3. Технічні вимоги до оформлення статей

- Стаття має бути набрана в текстовому редакторі Microsoft Word (формат. doc) на аркушах формату А4. Поля з усіх боків – 20 мм. Шрифт – Times New Roman, розмір 14 пт, інтервал 1,5.
- Кількість таблиць, формул та ілюстрацій має бути мінімальною і застосовуватися у статті лише тоді, коли це значно покращує її зміст порівняно з текстовою формою викладу.
- Таблиці створюються тільки за допомогою текстового редактора Microsoft Word.
- Формули набирають у редакторі формул Equation 3.0 або Math Type. За допомогою табуляції формула розташовується по центру, а її номер – в кінці рядка, наприклад:

$$E = mc^2 \quad (1)$$

- Курсивом у формулі виділяються тільки латинські літери (крім позначень cos, sin, max, min тощо). Шрифт формул: кирилиця, латиниця – Arial, грецькі, символи – Symbol; розмір основного шрифту – 10 пт.
- Ілюстративний матеріал (графіки, діаграми, схеми тощо) має бути включений до файла статті та відповідати наведеним вимогам. Написи та підписи слід подавати українською мовою (шрифт – Arial, розмір не більше ніж 8 пт). Ілюстрації мають бути складені з урахуванням особливостей чорно-білого друку та записані у форматі jpeg з роздільною здатністю не менше ніж 600 dpi; максимальний розмір – 16 × 25 см.
- Посилання на літературу подавати безпосередньо в тексті у квадратних дужках, зазначаючи порядковий номер джерела, під яким воно внесено до списку літератури, та через кому конкретну сторінку (наприклад: [1, с. 5]).

4. Якщо рукопис статті підготовлено у співавторстві, то на окремому аркуші слід чітко визначити особистий внесок кожного автора у створення рукопису та посвідчити це своїми підписами.

5. Паперовий варіант, підписаний автором, ідентичний набраному в електронному варіанті, завірена **рецензія** доктора наук відповідного профілю (крім випадків, коли автор сам має науковий ступінь доктора наук), **довідка** про автора на окремому аркуші (прізвище, ім'я, по батькові повністю, відповідно до паспортних даних, адреса, телефони з кодом міста, e-mail, науковий ступінь, вчене звання, посада, установа), копія документа про **сплату** (25 гривень за сторінку) передаються відповідальному редакторові або надсилаються за адресою: 69002, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 70Б, КПУ, редакція журналу “Держава та регіони”.

6. Гроші треба перераховувати за реквізитами:

КПУ / АТ “УкрСиббанк”

р/р 26001504757200 / ОКПО 19278502 / МФО 351005

За друк статті у науково-виробничому журналі “Держава та регіони”.

**СТАТТІ, ОФОРМЛЕНІ БЕЗ ДОТРИМАННЯ ЗАЗНАЧЕНИХ ВИМОГ,  
РОЗГЛЯДАТИСЯ НЕ БУДУТЬ!**

До статті можуть бути внесені зміни редакційного характеру без згоди автора.